



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD AZCAPOTZALCO
UNIDAD IZTAPALAPA
UNIDAD XOCHIMILCO**

DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

**TESIS DOCTORAL:
LA ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO.
UN ENFOQUE DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA
INSTITUCIONAL**

**PRESENTA: OSCAR ENRIQUE MARTÍNEZ LÓPEZ
PARA OBTENER EL GRADO
DE DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

ASESOR: DR. FERNANDO JEANNOT

CIUDAD DE MÉXICO, ABRIL DE 2017

AGRADECIMIENTOS

Concretar una investigación implica no solo reconocer el trabajo individual del autor sino también implica resaltar el entorno en el que se ha desarrollado dicha investigación y, por tanto, agradecer a cada uno de los elementos que lo conforman. Este entorno está integrado por elementos académicos, familiares y personales.

En el primer grupo, mi reconocimiento y agradecimiento es hacia la Universidad Autónoma Metropolitana que a través de su programa de Doctorado en Ciencias Económicas me permitió continuar con mis estudios de posgrado, y a CONACYT por el financiamiento otorgado para la realización de esta investigación. En el mismo terreno académico, quiero mostrar un gran agradecimiento muy especial a mi director de tesis, el Dr. Fernando Jeannot, quien siempre proporcionó herramientas metodológicas, teóricas y experimentales para diseñar, desarrollar y concluir este proceso de investigación, pero sobre todo por su paciencia y confianza para ver concluida esta tesis doctoral. Sin duda, estoy agradecido con varios de mis profesores con los que tuve la oportunidad de tomar clases y que merecen una mención especial como el mismo Dr. Fernando Jeannot, el Dr. Alejandro Segundo, la Dra. Edith Klimovsky, que aportaron mucho en mi proceso de formación de doctorante en las ciencias económicas, y algunos otros con los que no tuve la oportunidad de tomar clase pero que al compartir seminarios de sus líneas de investigación siempre han sido un ejemplo a seguir como el Dr. Fernando Noriega y la Dra. Beatriz García Castro. Por último, en el terreno académico, quiero mostrar un agradecimiento muy especial a mis lectores, el Dr. Roberto Escorcía, el Dr. Froilán Martínez, la Dra. Evelia Rojas y al Dr. Joas Gomez, por su tiempo y dedicación a la lectura de esta investigación pero sobre todo por sus comentarios y sugerencias a la misma.

En el segundo grupo, quiero agradecer a mis hijos, Nicole y Diego, a mi esposa, Verónica, por su infinita paciencia, por su acompañamiento, sacrificio, motivación y amor otorgado en todo este proceso de investigación. Sin duda, agradezco a mi madre, Eliza†, porque siempre me acompaña y siempre ha sido una fuerza de inspiración, a mi padre le agradezco su apoyo y amor incondicional; a mi tía Elia y a mi tía Rosa que siempre me han dado el cariño que un hijo necesita en momentos difíciles.

En el tercer grupo, quiero agradecer a mis grandes amigos que siempre estuvieron al pendiente, algunos más cerca que otros pero siempre con interés y con una palabra de aliento para continuar y seguir adelante. Asimismo, en un esfuerzo de mirar hacia mi interior, le doy gracias a mi alma, a mi esencia y a mi espíritu para motivarme, inspirarme y no permitirme dejar inconcluso un proyecto no solo profesional sino personal que sin duda muestra mucho de lo que somos y de lo que nos constituimos.

ÍNDICE

Introducción general.....	1
Sección I. La conceptualización y medición internacional de la economía informal.....	7
Capítulo 1. Las categorías analíticas de la teoría económica para conceptualizar la informalidad.....	8
1.1. El enfoque clásico de la economía informal.....	12
1.2. El enfoque neoclásico de la economía informal.....	27
1.3. La escuela neomarxista.....	43
1.4. La escuela institucionalista.....	48
1.4.1. La teoría de los mercados segmentados.....	48
1.4.2. El enfoque institucionalista actual.....	55
1.4.3. Una nueva interpretación de la informalidad desde el enfoque institucional.....	60
Conclusiones del Capítulo 1.....	67
Bibliografía.....	69
Capítulo 2. Conceptualización para operacionalizar y estimar la economía informal.....	73
2.1. Definiciones sobre economía informal.....	74
2.1.1. Conceptualización de la economía informal versus economía subterránea en los países desarrollados.....	84
2.1.1.1. La economía informal versus economía subterránea: una reacción de los agentes económicos ante el marco institucional establecido por el Estado.....	85
2.1.1.2. La economía informal versus economía subterránea: una variedad de economías informales que buscan minimizar los costos de las transacciones.....	89
2.1.1.3. La economía informal: una estrategia para generar ingresos y/o beneficios como parte de una economía integrada al desarrollo del capitalismo....	93
2.1.2. Conceptualización de la economía informal en los países en vías de desarrollo.....	96
2.1.2.1. La economía informal: una nueva forma de denominar a la pobreza.....	99
2.1.2.2. La economía informal como un problema institucional.....	102
2.1.3. Definición de la economía informal.....	113
2.2. Métodos para estimar la economía informal.....	114
2.2.1. El enfoque del mercado laboral.....	115
2.2.2. El enfoque de la microempresa.....	117
2.2.3. El enfoque del consumo familiar.....	118
2.2.4. El enfoque de discrepancia macroeconómica.....	119
Conclusiones del capítulo 2.....	121
Bibliografía.....	123
Sección II. La economía informal mexicana, 2000-2015.....	128
Capítulo 3. Estructura y condicionantes de la economía mexicana durante los primeros 15 años del siglo XXI.....	129
3.1. La dependencia de la trayectoria a los albores del siglo XXI.....	132
3.1.1. El modelo mental de comportamiento de la sustitución de las importaciones.....	132
3.1.2. El modelo mental de comportamiento orientado hacia el sector externo.....	144
3.2. La estructura artefactual de la economía mexicana, 2000-2015.....	167

3.2.1. Estructura artefactual productiva.....	167
3.2.2. Estructura artefactual laboral.....	179
3.3. ¿Eficiencia e ineficiencia adaptativa?.....	194
Conclusiones del Capítulo 3.....	206
Bibliografía.....	209
Capítulo 4. Determinantes y características de la economía informal.....	214
4.1. Definición de las variables indicadoras de actividades informales.....	216
4.2. Definición de las variables causa de las actividades informales.....	225
4.3. Modelos econométricos para explicar los determinantes de la economía informal.....	236
4.4. Modelos logit: binario y múltiple para la caracterización de las distintas modalidades de informalidad laboral.....	248
Conclusiones del capítulo 4.....	268
Bibliografía.....	269
Conclusiones generales.....	271

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRÁFICAS

Tabla 1. Modelos o enfoques que explican la economía informal por escuela de pensamiento económico.....	10
Tabla 2. Enfoques que explican la economía informal por categorías analíticas según la escuela de pensamiento económico.....	11
Tabla 3. Terminología de las actividades económicas que no están reguladas por las instituciones formales.....	75
Tabla 4. Economía subterránea.....	86
Tabla 5. Definiciones de la economía informal en los países en desarrollo.....	97
Tabla 6. Matriz de Husmanns para el empleo informal en la economía informal.....	221
Cuadro 1. La economía informal en países desarrollados como proporción del Producto Nacional Bruto.....	83
Cuadro 2. Tamaño de la economía informal en los países en desarrollo.....	83
Cuadro 3. Diferentes cuantificaciones del sector informal urbano. Localidades de 100 mil habitantes.....	110
Cuadro 4. Distribución del personal ocupado por tamaño de establecimientos del sector formal e informal. Localidades de 100 mil habitantes.....	110
Cuadro 5. El sector informal según INEGI.....	111
Cuadro 6. La evolución del pib a largo plazo, 1921-2007.....	136
Cuadro 7. Cálculo de la economía subterránea como porcentaje del Producto Interno Bruto oficial.....	165
Cuadro 8. Tasa de crecimiento del real y la contribución sectorial al PIB, 2000 al 2015.....	169
Cuadro 9. Evolución de las unidades económicas, personal ocupado y producción bruta de las mipymes 2003-2013.....	173
Cuadro 10. Costo de los procedimientos para establecer una empresa (% del PNB per cápita)..	178
Cuadro 11. Indicadores seleccionados de empleo y desempleo, 1990-2003.....	188
Cuadro 12. Población económicamente activa por nivel de instrucción (miles de personas).....	191
Cuadro 13. La contribución de la economía informal (y sus componentes) en el PIB, 2003-2015.....	196
Cuadro 14. Evolución de la población ocupada según su condición de informalidad, 2005-2015.....	199
Cuadro 15. Estructura porcentual de las actividades laborales informales, 2005-2015.....	200
Cuadro 16. Crecimiento del PIB per cápita (% anual).....	203
Cuadro 17. Efectos Marginales y razón de probabilidades del modelo binario en la decisión de ser informal.....	261
Cuadro 18. Efectos marginales, coeficiente de determinación y porcentaje de casos correctos del modelo multinomial en la decisión de ser informal.....	265
Gráfica 1. Indicadores macroeconómicos, 1988-1991.....	149
Gráfica 2. Composición de las exportaciones entre 1980 y 1999.....	152
Gráfica 3. Exportaciones por tipo de actividad económica 1980-2015.....	170
Gráfica 4. Balanza comercial por tipo de bien 2000-2015.....	171
Gráfica 5. Exportaciones de productos de alta tecnología 2000-2015.....	171
Gráfica 6. Inversión extranjera 1979-2015.....	172
Gráfica 7. Estructura del empleo por sector de actividad económica 2000-2015.....	191
Gráfica 8. Estructura porcentual de la PEA ocupada por posición en el trabajo.....	192
Gráfica 9. Distribución porcentual de la PEA ocupada por nivel de ingreso.....	193
Gráfica 10. Ganancia o pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo.....	194
Gráfica 11. Variaciones porcentuales de la economía formal e informal, 2003-2015.....	198
Gráfica 12. Valor agregado bruto de la economía informal por sector de actividad, 2015.....	198

Gráfica 13. Estructura del empleo informal por sector económico, 2005-2015.....	201
Gráfica 14. Contribución a la informalidad laboral por unidad económica, 2005 y 2015.....	202
Gráfica 15. Productividad total de los factores PTF, 1991-2015.....	204
Gráfica 16. Indicadores de gobernanza pública, 1996-20015.....	228
Gráfica 17. Indicadores seleccionados Doing Busines: 2004-2017.....	234
Gráfica 18. Indicadores seleccionados Doing Busines: 2006-2017.....	235

INTRODUCCIÓN GENERAL

El objetivo de la presente investigación es demostrar, desde la perspectiva institucional, que la economía informal es una forma de comportamiento de los agentes económicos que al trasgredir las instituciones formales que rigen la actividad económica productiva y/o improductiva de una sociedad puede existir en cualquier sector de la economía –y no sólo en un sector específico, en cualquier nivel de desarrollo económico, en las empresas de cualquier tamaño y en los trabajadores desde cualquier tipo de ocupación que desarrollen. Para ello, la presente tesis se centra en dos cuestiones. La primera es de carácter teórico-metodológico que presenta la forma en la que el pensamiento económico ha concebido a la economía informal y la manera en que los organismos internacionales la han estimado en los recientes años. La segunda es el estudio de la economía informal mexicana durante los primeros quince años del presente siglo. Ahora bien, para entender mejor este tema así como la problemática a la que pretende dar respuesta esta investigación es necesario hacer algunos señalamientos.

En primer lugar, debemos señalar que la economía informal es un fenómeno que ha ido en constante crecimiento. Así lo permiten afirmar los informes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que ha sido una de las principales entidades preocupadas por estudiar la informalidad y que actualmente la define como aquellas actividades realizadas por los trabajadores y/o las empresas que, en el entorno normativo, quedan fuera de los mecanismos formales o estos son insuficientes. Desde una perspectiva laboral, la OIT estima que en 2016 existen aproximadamente 134 millones de trabajadores empleados en condiciones de informalidad, dicha población había alcanzado, en 2014, el 46.5% de la población económicamente activa (PEA), y en 2015 el 46.8%, es decir actualmente está cerca del 50% para la región de América Latina. Incluso años atrás, en 2011, la misma OIT identificó que dentro de un grupo de países de ingresos medios y bajos el 75% del empleo informal se concentraba en 5 países: India, Brasil, México, Vietnam y Pakistán; si la tasa de participación de la informalidad laboral entre 2014 y 2016 ha incrementado para América Latina, seguramente la concentración del empleo informal en estos países también lo ha hecho. Para el caso de la economía mexicana, el Instituto Nacional de Estadística y

Geografía (INEGI) calcula, siguiendo las estimaciones de la OIT, que para el primer trimestre de 2016 el empleo informal representa casi el 60% de la PEA. Así que el tamaño de la economía informal desde la perspectiva laboral en países en desarrollo se encuentra generalmente cerca o por encima del 50% de la PEA.

Ahora bien, si entendemos a la economía informal como aquellas actividades productivas que deberían estar incluidas en las estadísticas oficiales del Producto Nacional Bruto (PNB), su magnitud está determinada por la contribución de ésta al PNB. Estimaciones de investigadores del Banco Mundial, Friedrich Schneider, Andreas Buehn y Claudio E. Montenegro, para el periodo de 1999 a 2007 muestran que la informalidad desde el ámbito de la producción representa para las economías en transición de Europa y Asia alrededor del 36.5% del PNB, mientras que para los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) alcanza el 13.5% del PNB.

En el caso de la economía mexicana resalta el tamaño de la economía informal tanto desde la metodología del empleo como de la producción. El INEGI estima que aproximadamente 6 de cada 10 trabajadores y un cuarto de la producción forman parte de la economía informal durante el periodo de 2005 al 2015. Estas estimaciones nacionales, junto con las de carácter internacional que recién mencionamos, permiten sostener que la informalidad es un fenómeno que, independientemente de la forma en que se define y estime, está presente en todas las regiones del mundo y en constante crecimiento al interior de éstas.

En segundo lugar, las definiciones hasta aquí enunciadas responden fundamentalmente a una forma operativa y, por tanto, técnica de entender la economía informal. Sin embargo, resulta importante señalar que cada concepto está sustentado en una teoría económica que proporciona herramientas analíticas de estudio (modelos, categorías analíticas y posibles explicaciones sobre los problemas del desarrollo económico de las distintas sociedades). Bajo esta lógica, podríamos preguntarnos por esas herramientas analíticas que sustentan las definiciones actuales de economía informal. A reserva de realizar una revisión pormenorizada más adelante sobre este tema, debemos señalar que nuestra respuesta debe al menos, indicar que las definiciones actuales de economía informal se sustentan o

discuten por lo menos, cuatro corrientes económicas: la teoría clásica, la teoría neoclásica, la neomarxista y la institucional.

En tercer lugar, es importante señalar que cada una de ellas, si bien aportan elementos sustanciales para entender el fenómeno, también pueden proporcionar cierta confusión sobre su comprensión. Por ejemplo, podría entenderse como un fenómeno único y exclusivo de elementos estructurales de la economía, y entonces la informalidad implicaría atraso, subdesarrollo, pobreza y marginación; por lo que sería la informalidad sería un fallo estructural de la economía. Incluso podría entenderse sólo como una cuestión voluntaria de los agentes económicos en función de la valoración de los beneficios netos de incorporarse a la formalidad o de mantener un grado de informalidad, y así el fenómeno en estudio podría relacionarse como una estrategia de sobrevivencia y/o funcional ante mercados o economías excesivamente regulados. Desde nuestra perspectiva consideramos que no se trata de un problema que responda a una situación unicausal sino que responde tanto a elementos estructurales como a decisiones voluntarias pero articuladas en una determinada forma de comportamiento en función de la estructura de incentivos que proporcionan las instituciones que regulan las actividades económicas, y que por tanto las regulaciones pueden implicar un bajo o alto costo pero lo importante son los incentivos que proporcionan.

En cuarto lugar, la explicación sobre la informalidad en términos de los problemas del desarrollo podría llevarnos, en función de la teoría económica y a partir de la operacionalidad de su definición en términos de lograr una medición, a definirla de una manera en los países desarrollados y de otra en los países en desarrollo atendiendo fundamentalmente a una posible heterogeneidad de actividades en función de las condiciones estructurales de las economías por grado de desarrollo económico y por la forma en la que se relacionan los agentes económicos con los Estados o con el marco regulatorio. Si es así, entonces podría pensarse que hay cierta correspondencia entre la forma de conceptualizar teórica y operativamente la informalidad, pero también existe un cierto distanciamiento entre la forma de conceptualizar teóricamente la informalidad y el problema de la medición.

Considerando los señalamientos recién mencionados, la presente investigación plantea como hipótesis general, la noción de la economía informal como un fenómeno que debe ser estudiado, también, a partir de elementos conductuales que responden a formas de comportamiento que se definen en función de la estructura de incentivos de la economía y no sólo de elementos estructurales o de decisiones voluntarias dependiendo del volumen de los costos de las regulaciones. En todo caso, lo que intentamos dejar claro es la idea de que una comprensión más completa de la economía informal debe contemplar ambos elementos condicionados por los incentivos del marco institucional. Se trata pues de reconocer que el crecimiento de la economía informal –a nivel internacional y para el caso de nuestro país como recién hemos señalado– se explica a partir de la dinámica que surge entre incentivos institucionales y las conductas que los agentes económicos toman ante éstos. De aquí que se plantee la idea de que es una conducta que puede presentarse en países desarrollados como en desarrollo y en cualquier tipo de actividad como hemos señalado anteriormente.

A partir de esta hipótesis nos hemos planteado cuatro preguntas, que cabe decir, articulan la presente investigación: ¿Cómo se ha concebido la economía informal en la teoría económica? ¿Cómo se han operacionalizado estas concepciones? ¿Cuál es la estructura y condicionantes de la economía informal en México durante la primera década y media del presente siglo? ¿Cuáles son los determinantes de la economía informal en México entre el 2000 y el 2015? Así la estructura de la investigación puede dividirse en dos partes generales: una teórica-metodológica y una relacionada con la economía mexicana. La primera es titulada “Sección I. La conceptualización y medición internacional de la economía informal”, y la segunda, “Sección II. La economía informal mexicana, 2000-2015”. La primera de éstas, contempla las dos primeras preguntas, cuyas respuestas constituyen los dos primeros capítulos, en los que pretendemos atender la cuestión teórica metodológica de la presente investigación lo que nos ofrece un marco teórico sólido que permite entender a cabalidad la noción de economía informal y que sirve de análisis para el caso de la economía mexicana. En este sentido, el primer capítulo expone las categorías analíticas identificadas a partir del estudio de la literatura sobre la informalidad y las agrupa por escuelas del pensamiento económico, logrando plantear como categoría analítica para

nuestra investigación a la lógica de comportamiento de los agentes económicos que rebasa las categorías tradicionales porque es un instrumento que amplía el concepto al definirse en función de la relación conducta instituciones-incentivos-conducta, y no la reduce a una situación de residuo económico o de no capitalismo marginación y pobreza. El segundo capítulo identifica la forma de operacionalizar en términos técnicos y, por tanto, de medición cuantitativa la economía informal, demostrando que al internalizar las instituciones como una variable fundamental que explica el desarrollo de las economías puede encontrarse un acercamiento tanto en el concepto teórico, la definición operativa, pero cierto distanciamiento entre el marco teórico y la técnica de medición. De suma importancia, resulta señalar que la cuestión teórica-metodológica que antecede la cuestión relacionada con la informalidad en nuestro país, si bien presenta un carácter un tanto descriptivo, permite en el conjunto de la investigación rebasar un estudio de caso. Con las últimas dos preguntas atendemos la segunda cuestión que persigue esta tesis, la relacionada con la informalidad en México durante el periodo señalado. De esta forma, a través del tercer capítulo se argumenta que la evolución de la dependencia de la trayectoria, estructura artefactual y eficiencia adaptativa son los principales condicionantes de la economía mexicana que explican las instituciones definidas a finales del siglo XX, implicando un cambio institucional, que condicionan los comportamientos de los agentes económicos en los primeros 15 años del siglo XXI; en donde se identifica que a pesar del cambio institucional definido por un nuevo modelo de comportamiento caracterizado por la orientación de la economía hacia el sector externo, lo cual se justifica en un mundo cada vez más globalizado, no ha logrado transformarse en una economía productiva que contribuya a la formalización de la economía o que propicie una informalidad progresiva que busque tarde o temprano formalizarse, sino que se ha priorizado una economía improductiva con una informalidad regresiva que perdura y se recicla en un comportamiento oportunista que saca partido de las circunstancias. El cuarto capítulo identifica los factores que explican la economía informal, tanto desde el lado del empleo como de la producción, caracterizando el perfil del empleo informal en la economía mexicana durante el primer quindenio del siglo XXI. Respecto a los determinantes de la informalidad se plantean un conjunto de modelos econométricos en los que se busca una relación causa y efecto a partir de la nueva metodología estructural de la econometría en la

que se da prioridad al proceso generador de información que retroalimenta las consideraciones teóricas, así se encuentran como variables independientes que, si bien es cierto no significan exactamente un comportamiento oportunista, representan una aproximación a la percepción de los agentes económicos sobre el marco institucional que permite inferir su comportamiento ante los incentivos que les proporcionan las instituciones definidas en la economía mexicana actuando bajo una lógica que garantice por ejemplo, el cumplimiento en los contratos o en el control de la corrupción, o bajo una perspectiva en la que perciben una mejor calidad regulatoria y/o cada vez un mejor estado de derecho y una mejoría en la rendición de cuentas, estas últimas dos variables podría aproximarse a los factores políticos que inciden en la informalidad. Mientras que por otra parte la caracterización del empleo en la economía informal se realiza a través de modelos econométricos, no de relación causa y efecto, sino de elección discreta binomial y multinomial que buscan encontrar las principales características de los sujetos que los hace decidir por una determinada opción, por consiguiente, representa avanzar en la definición del perfil de los trabajadores que deciden por características individuales, como son la educación y su posición en el hogar, insertarse en un determinado tipo de informalidad según su puesto en la ocupación pero también por características estructurales propios de las distintas ramas de actividad económica como la facilidad de entrada al sector comercio y servicios.

SECCIÓN I
LA CONCEPTUALIZACIÓN Y MEDICIÓN INTERNACIONAL DE
LA ECONOMÍA INFORMAL

CAPITULO 1

LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS DE LA TEORÍA ECONÓMICA PARA CONCEPTUALIZAR LA INFORMALIDAD

La presente investigación propone conceptualizar a la economía informal como un conjunto de actividades económicas que realizan los individuos bajo una forma de comportamiento en función de la estructura de incentivos proporcionada tanto por el arreglo institucional formal (leyes, normas, reglamentos) como por el informal (hábitos, costumbres, conductas). Entender así la informalidad destaca dos aspectos fundamentales del fenómeno a estudiar: 1) se trata de una lógica de comportamiento que trasgrede las instituciones formales que rigen la actividad económica de una sociedad y que se refuerza a través de una determinada configuración de reglas informales para llevar a cabo la producción, distribución y circulación de bienes y servicios; 2) se trata de un cumulo de actividades económicas que pueden existir en cualquier sector de la economía, es decir la informalidad existe tanto en las empresas de cualquier tamaño y giro como en los trabajadores, independientemente del puesto de la ocupación.

La definición anterior no es la única manera de entender a la informalidad, desde el punto de vista económico, ha existido un número importante y, por tanto, diverso de conceptos sobre el fenómeno derivado de las distintas perspectivas teóricas que han sido utilizadas como marco de referencia de manera explícita y/o implícita para abordar el problema por distintos autores u organismos nacionales e internacionales; pero también a causa de las diferentes formas de analizar la informalidad desde el terreno operativo respondiendo básicamente a la forma de identificar y de cuantificar el objeto de estudio. Por consiguiente, el objetivo del presente capítulo es exponer las categorías analíticas identificadas a partir del estudio de la literatura sobre la informalidad y agrupadas por escuelas del pensamiento económico dejando para un capítulo posterior el análisis del concepto de informalidad desde la parte operativa.

Para cumplir con el objetivo mencionado se ha planteado un par de cuestiones que sirven de eje rector para el desarrollo del capítulo: ¿Cuál es el contenido de la noción de economía

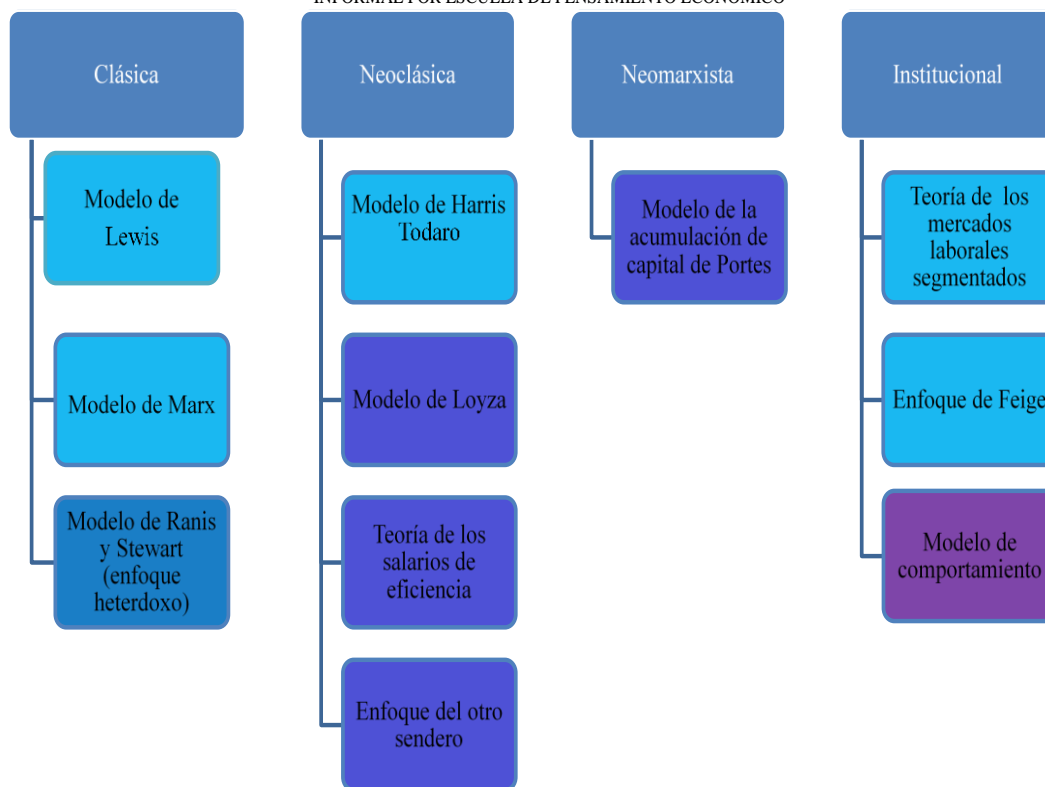
informal que puede identificarse a partir de las distintas escuelas de pensamiento económico? y ¿Cómo se ha diversificado el concepto de *economía informal* en las distintas corrientes del pensamiento económico? La hipótesis que proponemos es que el contenido de la definición de informalidad depende de las categorías analíticas de cada teoría económica en cuanto a la forma de explicar la noción de informalidad. La categoría analítica es un instrumento de análisis que permite nombrar el objeto de estudio de una manera específica en relación al marco teórico utilizado para realizar una determinada investigación. En este sentido, hemos identificado que las unidades de análisis teórico del concepto de informalidad responden a dos categorías analíticas: 1) la primera, está definida en función de algún elemento de la estructura económica, y 2) la segunda explicada por el comportamiento de cualquiera (o del conjunto) de los agentes económicos que constituyen una economía de mercado. Así por ejemplo, la escuela clásica define como unidad de análisis de la noción de informalidad al sector de subsistencia o al sector no capitalista a partir de la estructura económica de las actividades que se desarrollan en dicho sector; mientras que en el caso de una de las interpretaciones de la escuela institucionalista se establece como una unidad de análisis al sector secundario definido como un segmento de la economía que funciona con o sin una determinada estructura institucional; o como en el caso de nuestra perspectiva, también dentro de la escuela institucional en la que se propone como unidad de análisis a la lógica de comportamiento de los agentes económicos en función de la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional. Así podríamos decir que cada noción de informalidad cuenta con una categoría analítica según la escuela del pensamiento económico que la sustente.

El capítulo 1 está organizado en cuatro apartados según la escuela del pensamiento económico que explique la noción de informalidad: clásica,¹ neoclásica, neomarxista e institucional. Cada apartado comienza con una síntesis sobre los principales supuestos o conceptos económicos puesto que condicionan la forma de entender un determinado fenómeno económico según la teoría económica, por ejemplo el de la informalidad (ver

¹ En este apartado está incluida la interpretación marxista porque la unidad de análisis de la noción de la informalidad es el sector de reproducción simple, es decir constituye el sector no capitalista, definido así se relaciona más como una visión dentro de la escuela clásica porque son categorías analíticas similares. Sin embargo, en el caso del enfoque neomarxista no sucede así porque la unidad analítica es la relación capital/trabajo definida a partir de identificarla como una estrategia de acumulación del capital.

tabla 1). Al interior de cada enfoque se pueden distinguir tres elementos centrales que, a nuestro juicio, respaldan la interpretación de la informalidad: 1) un modelo teórico representativo, 2) las categorías analíticas y 3) la aportación al contenido del concepto “economía informal” (ver tabla 2).

TABLA 1
 MODELOS O ENFOQUES QUE EXPLICAN LA ECONOMÍA
 INFORMAL POR ESCUELA DE PENSAMIENTO ECONÓMICO



Colores claros son visiones ortodoxas en las escuelas del pensamiento económico.

Colores oscuros son visiones heterodoxas en las escuelas del pensamiento económico

Fuente: Elaboración propia

TABLA 2
ENFOQUES QUE EXPLICAN LA ECONOMÍA
INFORMAL POR CATEGORÍAS ANALÍTICAS SEGÚN LA ESCUELA
DE PENSAMIENTO ECONÓMICO

Escuela de pensamiento	Teoría o modelo	Categorías analíticas	Consecuencias (¿qué aportan las categorías al contenido de “economía informal”)
Escuela clásica	Modelo de Lewis	Sector capitalista vs Sector de subsistencia	Origen de la sinonimia economía informal y atrasado (como un concepto que implica baja productividad)
	Modelo de Marx	Ejército Industrial de Reserva	La informalidad como sinónimo de subempleo o de una forma de subsunción.
	Modelo de Ranis y Stewart	Sector dinámico y moderno vs Sector tradicional y estancado	La idea de que el sector tradicional y estancado es funcional al sector dinámico y moderno
Escuela neoclásica	Modelo de Harris Todaro	Sector Protegido Vs Sector desprotegido	Sinonimia sector informal con pobreza, precarización, bajos niveles de educación.
	Modelo de Loayza	Sector Regulado Vs Sector No regulado	Sector informal como resultado del mercado excesivamente regulado
	Enfoque de la Teoría de los salarios de Eficiencia	Sector Alta productividad Vs Sector de baja productividad	Sinonimia del sector informal como un sector poco productivo o de baja productividad
	Enfoque del Otro Sendero	Sector Legal Vs Sector Extralegal	Sector informal como resultado de los altos costos de cumplimiento de la regulación
Escuela neomarxista	Modelo de acumulación de capital de Portes	Relación capital-trabajo	Sector informal como funcional a la acumulación de capital en la medida en que abarata los costos laborales (entendidos como la suma de los salarios y las prestaciones laborales). De ahí que se conciba como una forma de subsunción real del trabajo al capital. Sector informal como una estrategia que facilita la acumulación de capital.
	Enfoque de Carboneto y Kritz	Sector Formal (Desarrollado) Vs Sector Informal Dual (Moderno y tradicional)	Las empresas informales no solamente son empresas de subsistencia sino que también pueden ser tan capitalistas como las del sector formal pero a través de diversos mecanismos de ahorro para compensar las diferencias en

			productividad.
Escuela institucionalista	Modelo de los mercados de trabajo segmentados	Mercado laboral como institución y no como ente auto regulado Sector formal (Sector Primario/Mercado interno: Superior e Inferior). Vs Sector secundario (Sector Externo)	Sector informal (que es un segmento del mercado laboral) no resulta de la auto regulación de dicho mercado. La segmentación resulta más bien del mercado mismo, entendido como una institución.
	Enfoque de Feige	Sector formal (legal) vs Sector informal (no legal)	Economía informal como resulta de un análisis costo-beneficio (entendidos los costos totales como la suma de los costos de producción más los costos de transacción).
	Modelo de comportamiento	Lógica de comportamiento de los agentes económicos	Economía informal como una lógica de comportamiento que rebasa las sinonimias anteriores. Es entonces una concepción más amplia que, al definirse en función de la relación conducta-incentivos, no identifica a la informalidad como un residuo de la dinámica económica, ni como sinónimo de no capitalismo o pobreza.
Categoría analítica en función de la estructura económica		Entendidas como aquellas categorías que explican al sector informal en relación con algún aspecto del funcionamiento económico	
Categoría analítica en función de la fuerza de trabajo		Entendidas como aquellas categorías que explican al sector informal en función de uno o del conjunto de los agentes económicos y/o jugadores.	
Fuente: Elaboración propia.			

1.1. EL ENFOQUE CLÁSICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL

La mayoría de los enfoques clásicos consideran que la economía se divide en dos sectores: El primero, es normalmente llamado sector “industrial”, “capitalista”, “moderno”, “formal” o “urbano”. Mientras que el segundo es nombrado: sector “agricultura”, “no capitalista”, “atrasado”, “informal” o “rural” (Sraffa, 1966; Benneti, C., Bidard, Ch., y Klimovsky, E., 2003; Fields, 2004). En donde la sociedad capitalista es entendida como asimétrica, en el sentido de que no todas las clases sociales tienen el mismo poder de decisión y, por tanto, la actividad económica es resultado de las decisiones de la clase capitalista principalmente

(Klimovsky, 1999: 160; Ranis, 2004: 713).² Por lo tanto, el desarrollo de una economía está condicionado por la evolución del primer sector pero que sin duda constituye el actor principal de la actividad económica en la teoría clásica.

El mercado representa ser un mecanismo de sanción social puesto que es un espacio de validación de las decisiones de los agentes económicos que interactúan por medio del intercambio (Klimovsky, 2006: 5); cuya estructura es de competencia perfecta puesto que no existen barreras que limiten la difusión de las tecnologías más eficientes y libre movilidad de los capitales, y además supone la atomización y fluidez de los mercados de productos y de los factores de la producción (Klimovsky, 1999: 161; Charmes, 1991: 38). En el mundo actual de competencia imperfecta, el modelo clásico constituye una situación excepcional, solamente teórica, que si bien es cierto es aplicable para una determinada representación económica de la realidad, no es tan funcional hoy en día porque existen elementos de la realidad que deben incorporarse como por ejemplo las barreras a la entrada ocasionadas por factores institucionales o por cuestiones propias de las industrias o mercados a analizar.

Desde la perspectiva de la escuela clásica, la noción de informalidad está relacionada con aquel conjunto de actividades económicas realizadas por los trabajadores y/o empresas (establecimientos) menos remuneradas (salarios y ganancias), de escasa productividad y más desprotegidas de la sociedad que sólo garantizan la sobrevivencia. Así pues se adoptó de forma genérica al sector informal como definición de dichas actividades económicas. Las bases de esta concepción clásica se pueden encontrar en el Modelo de Lewis (1954) que trata de explicar los problemas de desarrollo en los países subdesarrollados, que supone que las economías en desarrollo están compuestas por un sector formal y otro informal claramente diferenciados, los cuales no están interrelacionados sino más bien los trabajadores y empresarios del sector informal están a la espera de entrar al sector formal.

² En las siguientes referencias pueden encontrar modelos clásicos en los que se considera una sociedad capitalista asimétrica: 1) Klimovsky, Edith. "Modelos básicos de las teorías de los precios". En Problemas del Desarrollo, vol. 30, núm. 119, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre, 1999; 2) Ranis, G. "Arthur Lewis's contribution to development thinking and policy". The Manchester School, 2004. vol. 72 núm 6.

En efecto, una característica distintiva del enfoque clásico sobre la informalidad es la diferenciación clara de un sector informal en comparación con un sector formal, sin embargo no compartimos la conclusión de Charmes (1991:38) en caracterizar al sector informal como parte de una economía de mercado “pura y perfecta”, definición que según está basada en la teoría clásica de la competencia. No coincidimos con dicha afirmación por dos motivos: 1) porque la visión clásica de la competencia no está definida como “pura y perfecta”, sino por una idea más amplia de la competencia, 2) porque si así fuera concebida con dichos adjetivos simplemente sería insostenible la noción de informalidad. Desde la perspectiva clásica de Adam Smith, la noción de competencia es distinta a la que entiende Charmes, la entiende de dos formas: la competencia en el mercado de cada mercancía y la competencia de capitales; en el primer caso se habla de la búsqueda tanto de compradores como de vendedores por un precio que compatibilice sus intereses, mientras que en el segundo se habla de una libre competencia de capitales. Así que en condiciones de competencia clásica los resultados serían que existe evidencia de la ley de precio único, y por el otro que el rendimiento sobre el capital tendería a ser igual en todos los sectores de la economía (Roncaglia, 2006:195). Por lo que en particular, este último resultado implicaría que no habría diferencias entre productividades y remuneraciones entre un sector y otro, y la libre competencia desaparecería las rentas y equilibraría los niveles de precio. Por tanto, creemos que más bien la noción de competencia a la que se refiere Charmes es más neoclásica que clásica porque la idea de competencia “pura y perfecta” implica asumir los siguientes supuestos: a) atomicidad de la oferta y la demanda, b) homogeneidad del producto, c) ausencia de barreras a la entrada y a la salida, d) información perfecta, y e) movilidad perfecta de los factores de la producción.

Según el modelo de Lewis, las economías en vías de desarrollo se constituyen de dos sectores: el capitalista y el de subsistencia (ver tabla 1). En el primero, se utiliza capital reproducible cuyo uso retribuye a los capitalistas; mientras que en el segundo, no se utiliza capital reproducible y es, en realidad, concebido como un residuo del primer sector. Los integrantes del segundo sector son: los agricultores (y/o empresas agrícolas de

autoconsumo), los empleados eventuales, los trabajadores domésticos y comerciales, y los pequeños comerciantes (Lewis, 1972: 221-226).

Es necesario mencionar que aunque en el modelo de Lewis no se define propiamente al sector de subsistencia como el sector informal, Fields (2004: 725), señala que esta segmentación de la economía puede reinterpretarse considerando al sector formal como el sector capitalista y al sector informal como al sector de subsistencia. Puesto que Lewis diferencia a ambos sectores de la siguiente forma:

“Lo que tenemos no es una isla de ocupación capitalista, de índole expansiva, rodeada por un vasto mar de trabajadores en régimen de subsistencia, sino más bien un cierto número de esos islotes. [...]Encontramos unas pocas industrias capitalistas altamente capitalizadas, tales como la minería o la energía eléctrica, que coexisten con técnicas más primitivas; unas pocas tiendas de alta categoría rodeada por masas de mercaderes a la antigua usanza; unas pocas plantaciones altamente capitalizadas, rodeadas de un mar de peones agrícolas. Encontramos también los mismos contrastes afuera de su vida económica. [...]El mismo contraste existe entre la gente misma: entre unos pocos nativos altamente occidentalizados, bien vestidos, educados en las universidades del Occidente, hablando idiomas occidentales, entusiasmados con Beethoven, Mill, Marx, o Einstein, y, frente a ellos, la gran masa de sus conciudadanos que viven en mundos completamente diferentes” (Lewis, 1972: 226).

Por tanto, Lewis define al sector de subsistencia como aquel que se encuentra en desventaja con el sector capitalista en términos de la tecnología (modernización) utilizada, del uso de la tierra (bien capitalizada o de autoconsumo) y, de los niveles de productividad, educación y cultura de los trabajadores. Considerando lo anterior, podríamos decir que en tal caracterización del sector de subsistencia se encuentra el origen de la concepción de la economía informal como un sector atrasado y como un modo de producción no capitalista, puesto que el carácter capitalista es otorgado al modo de producción que posee las siguientes particularidades: a) los medios de producción (capital) no pertenecen a los trabajadores, b) por lo tanto, la propiedad de los recursos es privada, y juega un papel fundamental ya que es la encargada de garantizar la acumulación y reproducción del capital, c) el resto de la sociedad, la mayoría, que no tiene sus propios medios de producción, trabaja como asalariados, d) la producción es destinada al mercado, y en menor medida para el autoconsumo, e) la mayor parte de la producción es realizada en grandes

establecimientos, especialmente en grandes empresas y en explotaciones agrícolas de considerable tamaño (Lange, 1996: 28-29). Siguiendo el concepto institucionalista del capitalismo, la economía informal puede ser tan capitalista como la formal; por el contrario y encuadrada por la noción clásica, la informalidad es sinónimo de no capitalismo.

El supuesto fundamental en el que se basa el modelo de Lewis es que existe una oferta ilimitada de la mano de obra a los niveles de subsistencia. Recordando que, por definición, la oferta de algún producto o insumo está en función de su precio. Entonces al precio del trabajo, la función de la oferta es igual a la cantidad de empleo disponible a ese salario. Por consiguiente, cuando el salario del sector formal se encuentra por encima del salario del sector informal (lo cual siempre ocurre hasta que el sector de subsistencia desaparece, según el modelo), la oferta de trabajo es igual a la cantidad total de mano de obra existente en la economía. Sin embargo, las empresas del sector formal no desearan emplear a todos los trabajadores que quieren ocuparse a ese nivel de salario; por lo tanto, efectivamente el sector formal enfrenta una oferta laboral ilimitada. Esto quiere decir, que las empresas individuales no necesitan incrementar el salario para atraer más fuerza de trabajo, o que las empresas en su conjunto mueven el salario dentro de un intervalo importante.

La esencia en el modelo de Lewis es precisamente las diferencias salariales entre los sectores favoreciendo al sector formal. En este sentido, el salario en la parte capitalista de la economía está determinado por lo que se pueda ganar fuera de ella. Esta brecha salarial tiene dos explicaciones. **Primero**, porque existe un gran congestionamiento en las ciudades del sector capitalista, implicando que los precios del transporte y del alquiler de la vivienda sean mucho más altos en comparación al sector de subsistencia. **La segunda** razón tiene que ver con los salarios reales por tres factores: a) debido al costo psicológico de la transición desde el tipo de sector de subsistencia, sumamente simple, al más regimentado y urbanístico que constituye el ambiente en el sector capitalista; b) el pago a la experiencia en el sector capitalista; y c) puede representar una diferencia en relación a los modelos tradicionales, en el caso de que los asalariados del sector capitalista adquieren gustos y un prestigio social que necesitan ser reconocidos tradicionalmente en forma de salarios reales más altos (Lewis, 1972: 228).

Una característica más del modelo de Lewis, que también ha sido relacionada con las actividades económicas informales, es la baja o nula productividad del trabajador del sector de informal (de subsistencia), por lo que el producto per cápita es más pequeño en comparación con el sector formal (capitalista). La explicación a la primera afirmación, según Lewis (1972: 220), es que, por ejemplo, en aquellas unidades familiares del sector agrícola, de un tamaño muy reducido, la salida de un trabajador por haber encontrado otra ocupación no altera la producción total de éstas, puesto que los demás trabajan más intensamente para producir la misma cantidad; otro ejemplo, es a lo que él llama *ocupaciones accidentales* (*trabajadores portuarios, el joven que se presta a cargar vuestro equipaje, en cuanto os ve, el jardinero eventual, y otros casos por el estilo*), en donde si su cantidad de empleados se redujera a la mitad, esto no alteraría la cantidad producida del sector respectivo. La segunda aseveración, puntualiza Lewis (1972: 226), se debe a que, el producto per cápita no está producido por el capital, lo cual es la explicación de que sea improductivo (siguiendo los conceptos de la escuela clásica).

Las relaciones intersectoriales sólo surgen a partir del crecimiento del sector capitalista, originado por un aumento en sus tasas de acumulación, inversión y ahorro, que hacen incrementar el número de empresas que logran absorber la cantidad de trabajo que está ocupada en el sector informal. Sin embargo, tal absorción laboral por parte del sector formal no ha sucedido, sino más bien el sector informal ha aumentado considerablemente. Muestra de ellos es que, si bien es cierto, durante el período entre 1950 y 1980 el crecimiento del empleo en el sector formal urbano en los países de América Latina, según Portes (1955, p. 55), pasó del 30.5% al 44.9% respectivamente, la tendencia creciente se revierte entre la década de los 90's y hasta 2003, según las estadísticas reportadas por la OIT en su Panorama Laboral del 2004, al pasar del 57.2% en 1990 al 53.3% en 2003; mientras que el empleo en el sector informal urbano ha aumentado del 42.8% al 46.7% entre 1990 y 2003 respectivamente, siendo que en las décadas entre 1950 y 1980 la ocupación informal urbana representaba el 13.7% en 1950 y 19.4% en 1980, según Portes (1995: 55). Estos datos nos inducen a pensar mucho más en tendencias no lineales y en

procesos causales y acumulativos orientados en cualquier dirección más que de equilibrio entre capitalismo y no capitalismo.

En resumen, nos encontramos ante una propuesta teórica que concibe a la informalidad como un sector atrasado, caracterizado por empresas no capitalistas, con escasa o nula productividad del trabajo, trabajadores con bajos niveles de educación y niveles de salario por debajo del sector capitalista. Esta concepción, como la notará el lector, carece de una explicación que nos permita entender por qué la economía informal no se integra a la formal, sino que se recicla y se expande en un dualismo (economía formal-economía informal) a causa de una dualización (resultado de la práctica o falta de las políticas públicas sobre la economía). Entendiendo al dualismo como un hecho estructural referente a componentes objetivos, mientras que la dualización es la consecuencia de la aplicación u omisión de políticas sobre los elementos estructurales. Considerando que son igualmente importantes tanto *“la base dual de la economía, como las políticas público-privadas que, o bien corrigen en el largo plazo ese dualismo o, por el contrario, se inclinan por la pendiente natural de la economía y reciclan al dualismo como consecuencia de la dualización”* (Jeannot, 2001: 154).

Con respecto al dualismo y la dualización, recordemos una referencia sobre la utilización de estos conceptos, en el sector agrícola de la economía mexicana, sólo para mostrar cómo deben ser entendidos dichos términos. Jeannot (2001: 155-167) realiza una crítica al dualismo y a la interpretación dualista de Stavenhagen (1966, 1973; Citado por Jeannot, op. cit). En referencia al dualismo, señala que hay que tener cuidado en la forma en que se conceptualizan el dualismo y la dualización para no crear conclusiones erróneas. En relación a Stavenhagen, lo cuestiona en tres puntos esenciales: 1) Primero, Jeannot no coincide con la idea de que el problema del colectivismo mexicano, es decir del ejido, haya sido que fue introducido en una economía capitalista puesto que en la URSS, en donde siempre existió un capitalismo de Estado, el ejido fue un total fracaso, por lo tanto puede concluirse que la ineptitud para modernizar al campo le corresponde al colectivismo y no a una u otra clase de capitalismo; 2) Segundo, Jeannot expone que la implementación de un capitalismo de Estado en una economía cerrada forma una economía de rentas más que al

desarrollo productivo a las explotaciones agropecuarias y forestales atrasadas de América Latina, porque el acaparamiento de tierras en la década de 1950 *consistió en formas ocultas y no declaradas (prestanombres, desfiguración de la titularidad real de la propiedad con miembros de la familia, etc.)*; 3) Tercero, Jeannot argumenta que el dualismo no puede entenderse como resultado del “*desarrollo del subdesarrollo*”, pues apunta que si así se concibiera, entonces por qué en la experiencia cubana, *de dependencia y de “desarrollo del subdesarrollo”*, se aplicó una estrategia de política económica de economía cerrada en la que han tenido las consecuencias desastrosas que constata la realidad actual. Por consiguiente, la perspectiva de la economía dual latinoamericana de autores como Stavenhagen, en el caso del sector agrícola, debe entenderse como una realidad objetiva y superestructural determinante de las fases de crecimiento económico, y no concebir a la dualización (y no al dualismo) como resultado de acciones en materia de política económica llevadas a cabo por determinados agentes económicos en un tiempo y lugar en específico, podría conducirnos a obstaculizar las medidas necesarias para modernizar las actividades del sector agropecuario y forestal a través de la transformación de una economía de rentas a una economía productiva (Jeannot, 2001: 163).

Así pues no solamente en la agricultura o en el llamado sector informal, sino en toda versión dualista de la economía, por ejemplo la que hemos caracterizado como perspectiva clásica del sector informal, el enfoque institucional difiere de este enfoque clásico porque las economías no son duales por razones estructurales surgidas de un estado de naturaleza, sino porque así fueron formadas por la dotación institucional de la economía analizada. Por lo que más bien la teoría clásica asume la dualidad para simplificar el análisis, por lo que no explica el origen de la economía dual ni mucho menos endogeneiza los factores institucionales como elementos que condicionan la dualidad tanto de una economía como de un mercado. Por lo que la noción de informalidad se relaciona más bien a problemas de un exceso de población que no logra ser absorbido por un sector formal y que por tanto está motivado a buscar fuentes de ingresos en otras actividades económicas en otro sector de la economía llamado como “sector informal”.

Por otra parte, **El informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre Kenya (1972: 223)**, es uno de los trabajos pioneros en denominar al sector no capitalista o de subsistencia, como lo hacía Lewis, como sector informal. Los criterios seguidos por la OIT en este informe para definir al sector informal son los siguientes:

1. Fácil acceso
2. Mercados competitivos pero no regulados
3. Estrecha relación con los recursos locales
4. Propiedad familiar de las empresas
5. Operaciones en pequeña escala
6. Uso intensivo de la fuerza de trabajo y tecnología adaptada
7. Bajos niveles de educación de los trabajadores.

Es en este sentido, los orígenes de la noción de la informalidad como sector informal pueden relacionarse sólo con aquellas actividades económicas que realizan los pobres, actividades basadas en intercambios tradicionales, pero no considera a la informalidad de altos ingresos (grandes empresas con algún grado de informalidad, delincuentes de cuello blanco, narcotráfico)³ ni de intercambios complejos. Sin embargo, los planteamientos originales de la OIT⁴ se han modificado por influencia de argumentos de otras instituciones como la CEPAL o resultado de sus Conferencia Internacionales sobre el Trabajo Decente, como veremos más adelante, estableciéndose diferencias claras en relación al modelo de Lewis; por ejemplo, por ahora basta con mencionar lo siguiente: definen al sector informal dentro de una economía heterogénea pero como parte de un mercado de trabajo segmentado (Cortés: 29). Es decir, el sector informal no es parte de una economía dual sino más bien es un segmento del mercado laboral.

³La informalidad desde un punto de vista jurídico incluye tanto las actividades ilegales como las legales porque ya sea por desconocimiento o por intención transgreden el marco institucional, pero desde una lógica económica ambas actividades están relacionadas con el ámbito de la producción, distribución y circulación de bienes y servicios.

⁴ La definición del sector informal fueron retomadas por algunos autores (Harris y Todaro, 1970; Mazumdar, 1983; Tokman, 1987; Ranis y Stewart, 1999; Jusidman, 1992) y organismos internacionales (La Organización Internacional del Trabajo, OIT; y el Programa Regional de Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC)).

En efecto, aquí puede identificarse el origen de otra explicación de la informalidad al relacionarla con la segmentación del mercado laboral, no obstante, al menos en este apartado, no abordaremos los trabajos que hacen referencia a esta forma de conceptualizar el problema de la informalidad, puesto que pensamos que esta manera de abordar el problema corresponde a otra corriente económica denominada neoclásica, y que más tarde analizaremos. Por el momento sería suficiente aclarar únicamente que los conceptos de dualismo y segmentación son totalmente distintos. El dualismo, como ya se mencionó, hace referencia a una base estructural de la economía relativa a elementos objetivos; mientras que la segmentación, normalmente es utilizada para denominar que el mercado laboral se encuentra dividido por factores institucionales (sindicatos y salario mínimo, por ejemplo), que dan origen a que exista un sector formal en donde los trabajadores gozan legalmente de un salario mínimo y demás prestaciones laborales, y otro sector informal, en el cual no existe ningún factor institucional que determine las relaciones laborales entre el trabajador y el empresario. Como veremos más adelante, la segmentación en el mercado laboral, según los neoclásicos, impide que dicho mercado funcione perfectamente.

Como podrá notar el lector la influencia del modelo de Lewis para explicar los problemas de desarrollo en las economías con escaso crecimiento económico y altos niveles de pobreza y marginación social como resultado de una economía dual (sector capitalista versus sector de subsistencia), y al mismo tiempo los resultados mostrados en el informe de la OIT sobre Kenya y por otros estudios desarrollados por Keit Hart para la economía de Ghana en los 70's muestran el aumento sustancial de un conjunto de actividades económicas generadoras de ingreso, ya sea por la iniciativa empresarial o por la población económicamente activa, para poder satisfacer sus necesidades de subsistencia, constituyen el origen del concepto del sector informal como un sector de subsistencia, es decir es una categoría analítica definida en función de la estructura económica, es decir ***“el sector de subsistencia” es entendido como una categoría analítica que puede explicarse en relación con algún aspecto del funcionamiento de la economía (Ver tabla 2).***

Por consiguiente, la consecuencia principal de la aparición de la categoría analítica “sector de subsistencia” es el origen de la *sinonimia aparente entre economía informal y economía de subsistencia (y/o atrasada)* o como se encuentra en la mayoría de la literatura revisada **sector informal-sector de subsistencia (y/o atrasado)** como un concepto que implica desde salarios bajos y en las peores condiciones laborales hasta actividades económicas que implican bajos niveles de ingreso, baja relación capital/trabajo, y escasa o nula productividad.

Una de las características del fenómeno de la informalidad, como ya se ha mencionado, es que ha sido entendido de diferentes maneras a partir del marco teórico utilizado como referencia, dentro de la perspectiva de la teoría clásica podemos encontrar al menos otros dos modelos teóricos que son utilizados para explicar explícitamente el origen y desarrollo del sector informal: el modelo marxista y el modelo de Ranis y Stweart (ver tabla 1). Ambos modelos, desde nuestra perspectiva, tienen un punto en común: definen el sector informal a partir de una nueva categoría analítica para la informalidad: **“sector estancado y tradicional”** (ver tabla 2); resultado no solo del funcionamiento de una economía dual en la que existe un sector dinámico y/o moderno versus un sector estancado y/o tradicional sino que principalmente debido al papel que desempeña el sector estancado para el sector dinámico. Si bien es cierto, en esencia, permanece la idea de la informalidad como un sector no desarrollado como en el caso del modelo de Lewis o en el informe de la OIT, la diferencia radica en que ahora el sector tradicional y/o estancado mantiene una relación con el sector moderno y/o dinámico puesto que el primero le es funcional al segundo ya sea para garantizar una importante población de trabajadores dispuestos a trabajar en condiciones económicas en desventaja pero dispuestos a entrar en cualquier oportunidad al sector más dinámico, y por otra parte porque al interior del sector informal hay una esfera dinámica que mantiene estrechas relaciones con el sector moderno desde cualquier ámbito de la economía (producción, distribución, circulación y consumo).

El modelo marxista considera a la empresa informal como una unidad de producción de autoempleo y no capitalista. Es una forma de autoempleo porque surge de la necesidad de subsistencia de la población que no encuentra empleo en el sector formal. De esta forma,

una actividad de autoempleo surgida para lograr satisfacer un mínimo de necesidades para sobrevivir necesariamente presume una limitación “estructural” para la fase de reproducción del capital. Mientras que es un modo de producción no capitalista porque los medios de producción y la fuerza de trabajo pertenecen al mismo agente económico (Carbonetto y Kritz, 1991: 203).

Por consiguiente, las categorías analíticas marxistas, definidas a partir de un rasgo estructural de la economía (modo de producción no capitalista y una forma de autoempleo), permiten entender al sector informal desde sus dos actores principales (empresas y trabajadores) pero interrelacionados a partir de los modelos de reproducción de una economía capitalista. Por lo tanto, el sector informal es un modo de reproducción simple en el que los individuos son o pequeños productores o trabajadores no asalariados poseedores de medios de producción que subsisten gracias a la venta del producto de su trabajo, es decir el propósito fundamental de su actividad económica es la de satisfacer sus necesidades de subsistencia; mientras que el sector formal es un modo de reproducción ampliada (modo de producción capitalista) en el que los productores son los dueños de los medios de producción y los trabajadores solo cuentan con su fuerza de trabajo que venderán a los productores a través de una relación salarial definiendo así su carácter de trabajador asalariado, donde el objetivo principal además de reproducir a la clase capitalista y trabajadora es generar la mayor plusvalía posible.⁵ El origen de la plusvalía sólo puede existir en el sector capitalista a partir de la relación entre la fuerza de trabajo y los medios de producción definida en la composición técnica del capital, en la medida en que la fuerza de trabajo, en su jornada laboral, realice en menor tiempo las mercancías que representen el valor de su salario el tiempo restante es lo que representa la valoración del capitalista, es decir las mercancías que una vez realizadas se transforman en la plusvalía. Así pues, la productividad que puede ejercer el trabajador ya sea por extensión o por intensidad de su jornada laboral determinará la cantidad de plusvalía; por tanto, la cantidad gastada de la plusvalía de manera productiva (en el proceso de producción) o improductiva (fuera del proceso de producción) explica la tasa de acumulación de la economía. En el sector informal o no capitalista, al no existir diferencia entre los dueños de los medios de

⁵En otros términos: obtener la mayor ganancia o beneficio posible.

producción y la fuerza de trabajo surgen dos características que lo definen: no existe el término plusvalía y la productividad es nula.

En párrafos anteriores se comentó que existe una diferencia fundamental entre los enfoques de Lewis y la perspectiva original de la OIT con el modelo marxista puesto que este último expone que el sector informal es funcional al sector capitalista (formal). Dicha diferencia puede identificarse cuando analizamos la población integrante del ejército industrial de reserva, otra categoría analítica marxista. El ejército industrial de reserva está formado por un exceso de oferta de trabajo,⁶ que expresa una sobrepoblación relativa para las necesidades medias de valoración del capital, y por tanto, excesiva, pero necesaria para el modo de reproducción ampliada del capital y para regular los movimientos generales del salario. El sector informal constituye ser una parte del ejército industrial de reserva definida como una población activa de forma intermitente y caracterizada por: a) una ocupación absolutamente irregular, b) condiciones de vida por debajo del nivel medio normal de la clase obrera; c) el máximo de tiempo laboral por el mínimo de salario. Dadas las características de ese sector informal la consecuencia fundamental es que dicha parte de la población ocupada de manera intermitente es funcional para representar un mecanismo de ajuste de los salarios a la baja que permiten utilizar a la fuerza de trabajo en condiciones precarias con el objetivo de abaratar los gastos laborales y con ello aumentar la plusvalía, principal objetivo de acumulación capitalista (González, 2004: 101-102).

Las consecuencias de las categorías analíticas identificadas a partir de los modelos de Lewis, de Marx y la perspectiva de la OIT, son relacionar a la economía informal con la pobreza y marginación, puesto que los salarios percibidos por los trabajadores y los ingresos obtenidos por las empresas informales son los necesarios para lograr simplemente la subsistencia y nada más que eso. Así en conjunto estos enfoques de la teoría clásica, aquí mencionados, tienen una concepción reduccionista del sector informal puesto en el carácter no capitalista de las empresas informales. Esta noción ha sido ya rebasada por Portes (1995:

⁶El Ejército industrial de reserva se conforma por tres tipos de poblaciones: 1) una población fluctuante, aquella población ocupada que sale y entra del proceso de producción debido a la escala de producción; 2) una población latente originada por la emigración del campo a la ciudad; y 3) la población intermitente población ocupada con peores condiciones laborales a las establecidas en el sector capitalista.

63-75) puesto que muestra en diez casos de estudios que dentro del sector informal hay un porcentaje considerable de empresas en las que se emplean trabajadores asalariados, es decir trabajadores propios de un sector capitalista, y además las empresas analizadas no reflejan resultados de subsistencias sino al contrario producen importantes ganancias.

Por lo tanto, coincidimos con Carbonetto y Kritz (1991: 205), la evidencia muestra dos puntos de vista complementarios que son importantes en cuanto a la informalidad de las empresas y los trabajadores: a) si bien es cierto existen una mayoría de casos en donde la forma de producción de los informales es el autoempleo y en empresas pequeñas que obviamente sólo producen lo necesario para la subsistencia, pero también es cierto que hay casos representativos que muestran la existencia de un conjunto de empresas y trabajadores informales cuyos niveles de productividad e ingresos son mayores que aquellos que se encuentran inmersos en el sector formal.

En párrafos anteriores se mencionó que el modelo de Ranis y Stewart (1999), desarrollado en “V-Goods and the role of the Urban Informal Sector in Development”, posee una categoría analítica común las interpretaciones clásicas sobre la informalidad: un sector informal (tradicional y estancado) resultado de una economía dual. Sin embargo, agregan una variante que consiste en dividir al sector informal en un componente dinámico y moderno (el cual mantiene relaciones con el sector formal) y un componente tradicional y estancado. El sector informal dinámico se caracteriza por: ser un sector intensivo en capital, generalmente de un tamaño más grande, tener una tecnología dinámica, mantener relaciones con el sector formal urbano. Mientras que el sector informal tradicional se distingue por: tener bajos niveles de capitalización, baja productividad del trabajo, bajos salarios, empresas muy pequeñas (tres o cuatro trabajadores empleados), tecnología estática y a menudo las empresas están organizadas en la unidad familiar (Ranis y Stewart, 1999: 263).

El modelo de Ranis y Stewart tiene dos características importantes: 1) la manera en que se define a la fuerza de trabajo no calificada y 2) la definición de las empresas informales. La fuerza de trabajo no calificada se divide en tres clases: trabajadores rurales, trabajadores en

los sectores formal e informal urbano. Las empresas informales se clasifican en dos: las empresas con un personal ocupado de menos de diez empleados son consideradas como informales en el sector informal dinámico, y aquellas con tres o cuatro trabajadores pertenecen al sector informal tradicional.

Según estos autores, el sector informal se constituye tanto de una parte dinámica que contribuye al crecimiento (sector informal dinámico), como de un segmento que sirve de refugio para los que no son absorbidos en el mercado de trabajo formal. Sin embargo, aunque el sector tradicional es definido como residual, cumple la función de ser una fuente de ingresos de subsistencia para la población pobre de las áreas urbanas (Ranis y Stewart, 1999: 261-264).

Considerando un análisis del comportamiento macro-dinámico del modelo pueden presentarse dos posibles escenarios en lo que se refiere a la evolución del sector informal (Ranis y Stewart, 1999: 270). En el primero, el sector formal crece rápidamente y genera una mayor demanda de bienes tanto de consumo como de producción provenientes del sector informal moderno, que estimulan su nivel de actividad (hay una relación de complementariedad entre ambos). De esta manera, a lo largo del tiempo, las empresas informales del sector moderno a medida que se expanden y que actualizan su tecnología, tienden a la formalidad y eventualmente, el sector informal puede ser absorbido por el formal. Un escenario contrario, puede presentarse a causa de un estancamiento del sector formal produciendo un estancamiento en el sector informal dinámico. En el caso de que existan bajas tasas de crecimiento y débiles relaciones de complementación entre ambos sectores, la demanda por bienes de consumo y de producción provenientes del sector informal moderno se verá reducida, limitando su capacidad de generar empleo y alentando el crecimiento del sector tradicional.

El estudio de Ranis y Stewart (1999) sugiere que las políticas que tengan el objetivo de dotar de mayor competitividad y más dinamismo al sector formal, conducirán a un desarrollo del sector moderno informal siempre que se hayan desarrollado fuertes vínculos de cooperación entre ellos. Al mismo tiempo, las estrategias encaminadas a incentivar la

inversión en tecnología e infraestructura del sector informal dinámico y moderno, facilitarán su adaptación a los requerimientos de demanda del sector formal provocando su crecimiento.

En este enfoque, al igual que en la visión marxista, se establece que el sector informal es funcional para el sector formal contrario a la visión tradicionalmente clásica basada en el modelo de Lewis. No obstante, mantienen la idea de que la absorción de excedente de oferta de trabajo en la economía dependerá del grado de desarrollo tanto del sector informal moderno como del sector formal de la economía. Es decir, la visión de Ranis y Stewart sobre la informalidad a partir de la categoría analítica doble para el sector informal (ya sea la parte dinámica o la tradicional) es definida como una relación funcional entre los sectores de una economía dual pero dependientes del segmento más desarrollado en cuanto a modos y métodos de producción.

1.2. EL ENFOQUE NEOCLÁSICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL

Desde la perspectiva de la teoría neoclásica existen dos interpretaciones sobre la informalidad: una en cuanto a los factores institucionales que dan origen a una segmentación del mercado laboral impidiendo su buen funcionamiento; y otra en cuanto a la carga excesiva de las regulaciones gubernamentales y de impuestos a los que son sujetos los individuos y las empresas dentro de una sociedad. Por consiguiente, podemos identificar dos modelos que sustentan el desarrollo de las interpretaciones neoclásicas: modelo de la segmentación del mercado laboral y el modelo de la regulación gubernamental (ver tabla 1). Ambos modelos presentan una característica común: existen factores institucionales tales como normas, reglas, leyes, regulaciones, entre otras, que segmentan y obstaculizan la interacción de la oferta (los trabajadores como oferentes) y la demanda (las empresas como demandantes) en el mercado de trabajo. Por consiguiente, las categorías analíticas instrumentadas por el modelo de segmentación laboral son: un sector primario de fuerza de trabajo y, por otra parte, un sector secundario de fuerza de trabajo. Mientras que, en el modelo de regulación gubernamental se plantea la discusión en términos de una excesiva intervención gubernamental en el mercado vs una mínima

intervención gubernamental en el mercado. Así pues, las interpretaciones neoclásicas de la informalidad en función de las categorías analíticas(ver tabla 1) señaladas están fundamentadas en explicar al fenómeno en base al conjunto de los agentes económicos, y no en función de la estructura económica como en la corriente clásica, por lo que la primera centra su análisis en explicar cómo los factores institucionales de la regulación laboral impiden el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo, pero la segunda va más allá, es decir no sólo trata de mostrar como los factores institucionales impiden el adecuado desempeño del mercado laboral sino incluso obstaculizan el desarrollo de todos los mercados. A continuación describimos la primera perspectiva neoclásica para resaltar los principales aportes y cuestionamientos de dicho enfoque.

Con el propósito de entender la primera interpretación es necesario recordar los supuestos que plantea la corriente neoclásica para explicar el funcionamiento eficiente del mercado laboral:

- a) Supone competencia perfecta.
- b) La información es simétrica, por tanto existe certidumbre.
- c) Los contratos se cumplen.
- d) El trabajo es de naturaleza homogénea y goza de perfecta movilidad.
- e) Prevalece la racionalidad maximizadora entre sus agentes: el comportamiento de la empresa será racional buscando maximizar sus beneficios y/o minimizar su gasto en los factores de producción, para lo cual el precio tanto del producto como del factor habrá de ser igual al costo marginal.
- f) La remuneración del trabajo es el salario y, en equilibrio debe ser igual a la productividad marginal del trabajo.
- g) La cantidad de empleo elegida por los empresarios es la que iguala el producto marginal del trabajo y el salario real.
- h) Flexibilización del salario para lograr el equilibrio entre la demanda y la oferta de trabajo.
- i) El mercado se autorregula por medio de la asignación de recursos según los atributos productivos de los participantes del mercado.

- j) La ley de la oferta y la demanda determina su equilibrio.
- k) Existe pleno empleo, y el desempleo es de dos tipos: voluntario e involuntario (friccional y estructural). Voluntario porque, al nivel de salario de equilibrio, habrá una cierta cantidad de personas que no estarán dispuestas a trabajar por encontrar excesivamente bajos los salarios. En cambio si algún factor externo (sindicatos, gobierno) impide el reajuste de los salarios, aparecerá el desempleo involuntario; el friccional es causado porque muchos de los estudiantes que acaban de recibirse profesionalmente no tienen una empresa dispuesta a contratarlos, o porque algunos trabajadores deciden dejar su puesto para buscar otro mejor y tardan algún tiempo en encontrarlo; el estructura es provocado por desajustes en la localización y la calidad ofrecida y demandada.

Dado lo anterior, el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo está caracterizado por la relación negativa entre el salario y la demanda de trabajo, y por la relación positiva entre el salario y la oferta de trabajo. En este sentido, la demanda depende fundamentalmente de los movimientos del salario, sí el salario disminuye la demanda del trabajo aumenta, y viceversa; asimismo la oferta también encuentra como su principal determinante a las variaciones del salario, si el salario aumenta la cantidad ofrecida de trabajo registrará un aumento, y viceversa. El equilibrio se alcanza cuando el salario alcanza un nivel tal que la cantidad ofrecida y demandada de trabajo se igualan. El equilibrio no se alcanza, entre otras situaciones, cuando existen factores institucionales que impiden la flexibilidad de los salarios para que se ajuste a las fuerzas de demanda y de oferta del mercado de trabajo. El factor institucional que afecta el funcionamiento eficiente del mercado laboral, desde la perspectiva neoclásica, es el salario mínimo establecido por ley. Si este salario mínimo se encuentra por encima del nivel de equilibrio provoca un excedente de oferta de trabajo que tiene que buscar empleo en alguna otra actividad económica fuera de ese mercado, caracterizado por una ley de salario mínimo. Por consiguiente, los trabajadores que no encuentran una ocupación en el sector formal (caracterizado por instituciones como el salario mínimo) y las empresas que no desean contratar al salario mínimo deben encontrar otro sector que les permita trabajar sin barreras institucionales. El sector que ofrece estas características es el sector informal. Así pues, desde la perspectiva neoclásica el sector

informal surge como consecuencia de factores institucionales que impiden el perfecto funcionamiento del mercado de trabajo.

La existencia de un salario mínimo por encima de equilibrio es señal de que en el mercado existen otros factores institucionales que impiden el funcionamiento del mercado de trabajo formal y que no existen en su contrapartida: 1) negociación colectiva de los salarios a través sindicatos organizados, provocando que los salarios no sean flexibles; 2) el establecimiento de una ley de salario mínimo suele implicar la existencia de otras normas como la ley de pensiones, prestaciones por desempleo y servicios sociales, que no provocan un incremento directo del salario pero sí equivalen a un incremento del salario no monetario y, por tanto, a un mejor nivel de vida de los trabajadores de dicho sector, pero también a un mayor costo que las empresas deben enfrentar por la presencia de estas reglamentaciones.⁷

La caracterización del sector informal, desde esta perspectiva neoclásica, es por definición la ausencia del salario mínimo y de los otros elementos institucionales mencionados anteriormente pero entonces ¿el sector informal es sinónimo de un tipo de mercado de trabajo eficiente? o ¿está reflejando como debe funcionar realmente el mercado de trabajo sin este tipo de reglas? La respuesta es negativa, Lo que muestra la perspectiva neoclásica de la segmentación del mercado laboral es que la informalidad es una consecuencia de las imperfecciones en el mercado laboral originadas por la existencia de factores institucionales.

Entendiendo a la segmentación del mercado de trabajo como consecuencia de la de la aparición de factores institucionales, como el salario mínimo y otras regulación gubernamentales, sobre los elementos estructurales, puede identificarse un mercado claramente segmentado en el que existen dos sectores: un sector formal (fuerza de trabajo protegida) y un sector informal (fuerza de trabajo desprotegida), en el primero los

⁷Las empresas en algunos otros modelos pueden decidir pagar deliberadamente unos salarios más altos que otros sectores con el objetivo de contratar trabajadores de mayor calidad y despedir a trabajadores una vez que se ha descubierto su menor nivel de calidad. Incluso suponiendo que existan niveles homogéneos de calidad las empresas pueden pagar mayores salarios buscando obtener un mayor esfuerzo por parte de sus trabajadores, como en la teoría de los salarios de eficiencia.

trabajadores gozan de protección y beneficios sociales y se cumple con el pago de un salario mínimo, mientras que en el segundo (sector desprotegido) la competencia provoca salarios bajos hasta un nivel de equilibrio por debajo del salario promedio del primer sector (el salario de equilibrio es un salario mínimo de subsistencia).⁸ El salario establecido en el sector protegido está por encima del definido por el mercado, provocando una ineficiencia en el mercado y con ello desempleo, es decir un excedente de mano de obra que buscará y formará parte del empleo en el sector informal (Charmes, 1991:73-74).

Para esta corriente la explicación de la informalidad es distinta a la clásica en términos de la causa que origina la economía informal, ya que esta última concibe al fenómeno como un residuo estructural como resultado de un excedente en la oferta laboral ocasionando una economía dual: formal e informal (caracterizada por la baja o nula productividad, salarios bajos, malas condiciones de trabajo, modos de producción no capitalistas por parte de las empresas informales), y en los neoclásicos es originada por las barreras institucionales (sindicatos y salario mínimo) que impiden el buen funcionamiento del mercado segmentándolo en dos partes una que ofrece mejores salarios y buenas condiciones de trabajo (formal) y otra en donde son deplorables las condiciones de trabajo y los salarios son bajos (informal). Por consiguiente, la existencia de algún factor institucional funciona más como una barrera al desplazamiento de aquellos trabajadores que perciben una menor remuneración acompañada de condiciones precarias de trabajo hacia aquel sector del mercado de trabajo en donde pueden encontrar mejores niveles de bienestar. Lo anterior implica que los empleados en el sector donde el salario es más bajo estarían a la espera de ocuparse en el otro sector, pero la existencia de estas barreras se los impide. No obstante, a pesar de esta diferencia, las dos económicas coinciden en la forma en que caracterizan al sector informal: empresas pequeñas, bajos niveles de productividad, trabajadores no calificados y con baja remuneración, etc. En términos estrictos, los neoclásicos, piensan

⁸La explicación del nivel de salario mínimo de subsistencia más bajo en el sector informal que el salario mínimo que rige en el sector formal se interpreta como un resultado de la ley de bronce de los salarios (Charmes, 1991:73). La cual consiste en que cualquier incremento del salario sobre el salario mínimo de subsistencia de nueva cuenta registrará una disminución del salario ya que el aumento del salario implica un aumento de la población y por tanto de la competencia para obtener un empleo presionando que los salarios disminuya.

que la existencia del sector informal puede ser entendida por la obstrucción que ocasionan los aspectos institucionales, sobre todo, los que afectan al mercado laboral (Carbonetto y Kritz, 1991: 204).

La base teórica de la explicación neoclásica en cuanto al origen y causa de la informalidad podemos encontrarla al menos en tres modelos del funcionamiento del mercado laboral (modelo de Harris-Todaro, modelo de Loayza y el modelo de los salarios de eficiencia) y en la interpretación de De Soto, en los que se identifican los factores institucionales como elemento fundamental del dualismo en el mercado de trabajo y, como consecuencia de éste, la existencia de la economía informal desde el empleo informal y las empresas informales a partir de la caracterización de tres categorías analíticas diferentes pero con un rasgo común: la categoría analítica para explicar la informalidad se define en función de uno o del conjunto de los agentes económicos (ya sea trabajadores, empresas, o Estado). Enseguida se describirán brevemente cada uno de los modelos y la interpretación de De Soto con la intención de identificar sus principales aportes con respecto al contenido teórico del concepto de informalidad.

La primera interpretación neoclásica de la informalidad en función de la segmentación del mercado laboral encuentra su origen en el modelo de Harris-Todaro.⁹ El modelo de Harris-Todaro se sustenta principalmente bajo la premisa de que existe un sector formal que ofrece un salario por encima del que debería establecerse según las fuerzas de demanda y oferta laborales, causando un excedente de la cantidad ofrecida de trabajo. Es decir, tanto en esta perspectiva como en la clásica el problema de la informalidad está relacionado con un problema de población más no de una forma de comportamiento (como lo veremos más adelante). El salario puede ser elevado en el sector formal debido a: 1) la negociación colectiva a través de los sindicatos, 2) por la existencia de una ley de salario mínimo o de un sistema de pensiones, o prestaciones por desempleo, y/o servicios sociales. Los salarios del sector informal se encuentran determinados por las fuerzas del mercado, es decir no

⁹El modelo de Harris-Todaro en su versión original es utilizado para explicar los fenómenos de la migración de la población rural a las zonas urbanas (Harris, J. R, y Todaro, M. P. "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis". *American Economic Review*, Volúmen 60, número 1, 1970, páginas 126-142).

existe ningún factor institucional como en el sector formal que obligue a pagar un salario mayor que el establecido por el mercado; así pues, el salario en el sector informal está por debajo del sector formal y existen pocos incentivos para ofrecer un salario más alto porque los salarios se ajustarían rápidamente al nivel del equilibrio de mercado (Ray, Debraj; 1998: 359-360). La explicación de la informalidad a partir de este modelo se ha entendido como aquella población trabajadora que está en espera de poder acceder a un empleo en el sector formal desarrollando actividades laborales desde pequeños empresarios hasta como trabajadores familiares, cuyas características de la primera actividad se corresponden más con una baja acumulación de capital y en cuanto a la segunda actividad se relacionan con la ausencia de beneficios laborales, condiciones irregulares de trabajo, alta rotación y más bajas tasa de remuneración. Por consiguiente, bajo el modelo de Harris-Todaro la informalidad se explica como un fenómeno de “subempleo” o “desempleo disfrazado” (Perry Guillermo, Maloney William, Arias Omar, et al; 2008: 44. Ray, Debraj; 1998: 360).

Desde nuestra perspectiva, la categoría analítica que puede identificarse en esta explicación neoclásica es el *sector informal entendido como un sector desprotegido de una segmentación del mercado de trabajo derivada de los factores institucionales existentes en el sector protegido o formal de la economía. Es decir, la categoría analítica “sector desprotegido” como sector informal vs “sector protegido” como sector formal se define en función de las características de los trabajadores y/o empresarios (agentes económicos) establecidas por la segmentación del mercado laboral a causa de diversos elementos institucionales (ver tabla 2).*

De tal manera que a diferencia de la perspectiva clásica de la informalidad, identificada en nuestra investigación, en la que se identificó la categoría analítica resultado del funcionamiento de la economía, ahora en la corriente neoclásica se ha identificado la categoría analítica en función del mercado de trabajo. Pero que la prioridad en el mercado de trabajo surge del prejuicio de que la informalidad está relacionada con aquel segmento del mercado laboral que cuenta con menores recursos ya sea en términos de que perciben menores remuneraciones o que desarrollan bajos niveles de productividad, es decir se reproduce la idea de la dualidad pero ahora no en la economía sino en mercado de trabajo.

En este sentido, *la consecuencia principal de identificar la categoría analítica “sector desprotegido” es el origen de la sinonimia aparente entre sector informal-sector de pobreza en términos de menores recursos, por ejemplo salarios bajos, pero también en términos de bajos niveles de acumulación de capital, y por tanto, de baja productividad, y por último por la carencia de instituciones que protejan las condiciones laborales de los trabajadores del sector informal.* Así pues aquí existe un punto en común entre la perspectiva clásica y neoclásica, ambas corrientes económicas caracterizan prácticamente de la misma forma al concepto de informalidad: como un sector de subsistencia o como un sector desprotegido (pobre). Aunque la diferencia, como ya se mencionó líneas arriba, es la explicación de la categoría analítica: la primera se debe a una condición estructural de la economía y la segunda al funcionamiento del mercado de trabajo.

Una segunda interpretación desde la escuela neoclásica es aquella que tienen que ver con el efecto de las regulaciones laborales en el funcionamiento del mercado de trabajo. Según, este enfoque, los factores institucionales además de generar una segmentación de mercado, como acabamos de revisar, pueden provocar que los costos laborales y los costos de registro de una empresa sean cada vez más altos, hasta convertirse en excesivos, y por otra parte el mal diseño de las regulaciones puede provocar que los tramites en cuanto a la contratación de trabajadores como de creación de empresas sean más engorrosos de tal manera que las empresas funcionen bajo la informalidad ya sea creando o fomentando el empleo informal o ella misma operando en la informalidad. Así pues existe la idea que más bien la informalidad en los agentes económicos (los trabajadores y las empresas) es resultado de la carga excesiva que las reglas gubernamentales y los impuestos imponen sobre éstos (Bello, 2000, p. 44; Perry Guillermo, Maloney William, Arias Omar, et al; 2008: 44; Loayza, 1994: 18).

Respecto a la interpretación de los costos laborales, en particular la existencia de una ley de salario mínimo como un elemento que explica el origen o crecimiento de la informalidad en el mercado de trabajo podemos señalar el modelo desarrollado por Loayza, Norman V. en

1994, estudia teóricamente el impacto de las regulaciones laborales (representadas por el salario mínimo) en el funcionamiento del mercado de trabajo, contemplando sus efectos en el sector formal e informal de una economía (ver tabla 1). El modelo de Loayza supone que en una economía pueden existir dos sectores: el sector formal caracterizado por empresas que cumplen con las normas laborales, por ejemplo con el salario mínimo, y el sector informal integrado por aquellas empresas que no cumplen con la legislación laboral, por ejemplo no pagan el salario mínimo. Supone que los empresarios no pueden pertenecer a ambos sectores y que la ilegalidad de las empresas informales provoca que los acuerdos contractuales sean más difíciles y costosos, especialmente en los mercados financieros y de capital. Las empresas informales enfrentan costos de capital más altos que las formales por los costos adicionales de monitoreo y de transacciones. Los niveles de producción en ambos sectores están expresados a través de una función tipo Cobb Douglas que dependen del trabajo y capital, con rendimientos constantes. Así las empresas formales e informales contratan empleo formal, siguiendo el criterio de maximización de beneficios que postula el marco neoclásico en un mercado de competencia perfecta: contratan una unidad adicional de trabajo siempre y cuando el valor de la productividad marginal del trabajo sea igual al costo marginal de contratarlo, es decir igual a su salario (en el caso de las empresas formales igual al salario mínimo, y por el lado de las empresas informales equivalente al salario de mercado. Mientras que la contratación del capital en el sector formal depende de que el valor de su productividad del capital iguale al costo marginal del capital, pero en el caso de las empresa informales el valor de la productividad marginal del capital debe ser igual al costo marginal del factor multiplicado por el efecto los costos de monitoreo y de transacciones que deben enfrentar dichas empresas informales. El modelo desarrollado plantea tres posibles escenarios en base al salario mínimo:

1. El salario mínimo está por debajo del salario de mercado de equilibrio y no es obligatorio, por lo tanto ningún trabajador desea trabajar al salario mínimo por lo que sólo están dispuestos a trabajar al salario de mercado por consiguiente sólo existe el sector formal.
2. El salario mínimo es obligatorio pero no es demasiado grande así que coexisten el sector formal y el informal de la economía. Demuestra que el sector informal es

menos intensivo en capital que el sector formal de la economía argumentando que el primero enfrenta un mayor costo del capital.

Explica que el salario informal está en función del salario mínimo porque la relación del capital-trabajo en el sector informal está determinada por la relación capital trabajo del sector formal.

La coexistencia de ambos sectores requiere que el salario informal esté dentro de un intervalo: El límite inferior es el valor en el que el salario mínimo es aún obligatorio y por tanto la economía es a un totalmente formal. El límite superior es aquel salario mínimo es obligatorio pero que comienza la economía a ser totalmente informal.

3. El salario mínimo es muy grande, está muy por encima del salario de equilibrio de mercado por lo que todas las empresas ofrecerán pagar este último y no el salario mínimo, en consecuencia la economía es completamente informal.

En el modelo de Loayza el salario mínimo obligatorio es el factor institucional que incide en el funcionamiento del mercado de trabajo permitiendo la co-existencia tanto del sector formal e informal o la existencia de una economía completamente informal.

En consecuencia podemos identificar, desde la interpretación Neoclásica basada en Loayza, la categoría analítica “sector no regulado” como sector informal definido entonces a partir del incumplimiento de la ley del salario mínimo contra el “sector regulado” como sector formal. Así las categorías analíticas “sector regulado” contra el “sector no regulado” responden a la definición de la informalidad en función de lo que el Estado determine en la regulación laboral y la forma en que este factor institucional incida en el funcionamiento del mercado de trabajo (ver tabla 1).

Los modelos de Loayza y Todaro tienen como punto en común que los factores institucionales pueden implicar una segmentación del mercado laboral que incentiva la informalidad porque los costos del sector regulado son mayores que los del sector no regulado. Por consiguiente, la consecuencia de dicha perspectiva al concepto de la economía informal

es que la informalidad es resultado de un mercado de trabajo excesivamente regulado que enfrenta menores costos laborales y de capital que su contrapartida.

Las interpretaciones del sector informal que hemos revisado hasta el momento del enfoque neoclásico, explican a la informalidad a partir de la segmentación del mercado laboral derivada de los factores institucionales que propician imperfecciones en el mercado, y en consecuencia habría que eliminarlas o reducirlas a un mínimo posible para que el mercado laboral funcionará en condiciones lo más parecidos a los mercados competitivos. No obstante, la segmentación del mercado de trabajo puede explicarse no solo por elementos institucionales sino también por decisiones empresariales que por un lado intentan elevar la productividad de los trabajadores a través de un salario mayor al que debería determinar según el equilibrio de mercado, y por otro lado en función de los costos empresariales (abrir o registrar un negocio, licencias comerciales, contratación de mano de obra) que enfrentan tanto la iniciativa empresarial en comparación a las empresas ya existentes, y que estas últimas presumiblemente forman parte de un sector empresarial privilegiado, en términos de recursos económicos, que sólo ellos pueden cumplir con la legislación establecida. Estas dos interpretaciones son las realizadas por la Teoría de los Salarios de Eficiencia (TSE)¹⁰ y la Teoría del “otro sendero (TOS)”¹¹ (Ver tabla 1).

La TSE postura que en el mercado laboral existen dos sectores, uno en el que las empresas ofrecen un salario, por encima del salario de equilibrio de mercado, llamado “salario de eficiencia” y otro sector en el que se paga el salario de mercado. Lo anterior, se debe a que existe información asimétrica en el mercado de trabajo ya que los empleadores no pueden asegurarse que los trabajadores realicen el máximo esfuerzo en las actividades que han sido contratados. Así el sector que no paga el salario de eficiencia está integrado por pequeñas empresas informales que pueden vigilar sin ningún costo adicional el esfuerzo de sus trabajadores por lo que no necesitan pagarles un salario de eficiencia y, en consecuencia ofrecen un salario de equilibrio de mercado, por trabajadores con experiencia insuficiente

¹⁰Representantes de la Teoría de los salarios de Eficiencia: Shapiro, C y Stiglitz J. 1984; Esfahani, H; Salehi-Isfahani 1989.

¹¹Nombre que hemos definido a la interpretación de Hernando de Soto a partir de su obra el “Otro Sendero” 1991.

que se encuentra en espera de acceder al sector que ofrece un salario de eficiencia. En esencia, la TSE sigue los postulados del funcionamiento neoclásico del mercado de trabajo a excepción de que se levanta el supuesto de información perfecta y, en consecuencia se plantea la hipótesis de que en el sector formal el salario explica la productividad, y no viceversa que la productividad determine el salario, aunque en el sector informal sí prevalece esta última relación establecida por la teoría neoclásica de que el salario debe ser igual a la productividad marginal del factor trabajo. Así pues por esta última razón es que la interpretación de la informalidad desde la TSE puede relacionarse como un marco teórico neoclásico. No obstante, la TSE puede considerarse como una corriente neoclásica heterodoxa porque reconoce la información asimétrica en las relaciones laborales y además da una explicación del desempleo involuntario con equilibrio de mercado que dentro de teoría neoclásica tradicional no existe.

La TSE utiliza la categorías sector formal y sector informal como consecuencia de una segmentación de mercado pero que a diferencia de los otros enfoques neoclásicos no es resultado de los factores institucionales que generan ineficiencias en el mercado de trabajo, ni tampoco resultado de la dualidad entre la estructura de una economía moderna capitalista o no, como en la teoría clásica, sino más bien resultado de factores microeconómicos, en particular el comportamiento de las empresas de fijar un salario de eficiencia (más alto que el de mercado) para tratar de incentivar a los trabajadores a cumplir con el mayor esfuerzo posible en su ocupación y al mismo tiempo como un costo en caso de que sean despedidos porque las otras empresas en el sector formal ofrecen dicho salario de eficiencia (ver tabla 1). En este sentido, el sector informal es definido, en comparación con el sector formal, por: establecimientos más pequeños, donde la propiedad y la gestión de la empresa reside en una sólo persona por lo que es más fácil monitorear a los trabajadores y, por lo tanto, no se paga el salario de eficiencia; trabajadores quedan a la espera de ingresar al sector formal y generalmente desarrollan actividades menos complejas y que requieren mayor desgaste físico que mental; se utiliza una tecnología tradicional y la relación capital trabajo es baja.

Lo anterior, nos lleva a la conclusión de que el sector informal está relacionado con sector de bajos salarios, de menor productividad y con mínimos (o nulos) costos de monitoreo de

los trabajadores; mientras que el sector formal está vinculado con un sector de mayores salarios (salarios de eficiencia), de mayor productividad y con un mayor uso de tecnologías avanzadas. *En consecuencia podemos decir que la categoría analítica del sector informal de la TSE está en función de los comportamiento de las empresas segmentando el mercado de trabajo no por factores institucionales sino por razones microeconómicas. Así la contribución de la TSE al concepto de economía informal, desde nuestra perspectiva, es por un lado reforzar la sinonimia aparente entre informalidad y baja productividad y, por otra parte, incorporar la idea de un comportamiento microeconómico en función de los posibles costos que pudieran enfrentar las distintas empresas en ambos sectores (ver tabla 2).*

Por otra parte, la interpretación de Hernando de Soto¹² es considerada desde nuestra opinión como un enfoque neoclásico de los derechos de propiedad porque concibe a la informalidad como un sector “subcapitalizado” compuesto de nuevos empresarios que incluso son más productivos, innovadores y eficientes que los existentes en el sector formal de la economía, pero que el problema es que no cuentan con los derechos de propiedad formales necesarios para crear y valorizar el capital (De Soto, 2001: 49-53), constituye un “sector extralegal” porque es una zona de penumbra que incluye las actividades económicas que no sólo no cumple con la ley sino cubre un vacío de la legislación de la sociedad, comprendiendo tanto la producción mercantil y el comercio como la producción de subsistencia directa, por lo tanto, no corresponde a un sector en particular (De Soto, 1991:12; 2001: 49). De tal forma, que De Soto da una explicación diferente al origen de la informalidad mostrando lo que llama los costos de la formalidad (costos de acceso y de permanencia), costos que llevan a las empresas formales a ser menos productivas, puesto que es demasiado el tiempo invertido para cumplir con las normas gubernamentales, y por otro lado, las restricciones legales afectan la flexibilidad de la toma de decisiones empresariales y generan una deficiente asignación de los recursos. Los informales pueden tener mayor flexibilidad en el manejo de sus recursos y ser, incluso más eficientes. En este

¹² Hemos considerado en nuestro análisis dos publicaciones de Hernando de Soto: 1) El otro sendero, publicado en 1991; y 2) El misterio del capital, publicado en 2001. Desde nuestra perspectiva en ambos textos el tema central es el fenómeno de la informalidad: en el primero se nombra al sector informal como un sector extralegal y en el segundo, a las mismas actividades, se les llama sector subcapitalizado.

sentido, la argumentación desarrollada por De Soto muestra su afinidad con el marco neoclásico puesto que los factores institucionales son percibidos como elementos que causan ineficiencia en el funcionamiento de las empresas, y que al igual que el enfoque de la TSE, la división del sector formal e informal tiene que ver con las decisiones empresariales, pero a diferencia de cuestiones microeconómicas, debido al volumen (cantidad) y diseño (calidad) de las instituciones que regulan la creación y funcionamiento de las empresas.

La explicación de la informalidad como un “sector subcapitalizado” está relacionada con la visión ortodoxa de los derechos de propiedad de Alchian y Demsetz, 1972, y Pejovich, 1985. Estos últimos señalan que cuando los derechos de propiedad están claramente definidos los propietarios de los recursos pueden crear capital y con ello incrementar la productividad por medio de la especialización del trabajo, la cooperación y organización. Sin embargo, es importante señalar que para valorizar el capital y crear empresas no sólo basta con la definición de los derechos de propiedad, sino también hay que relacionar la estructura de incentivos de éstos la cual motiva una determinada forma de apropiación o forma de obtener los beneficios. Entonces la definición de los derechos de propiedad, en este caso de los informales, es una condición necesaria pero no suficiente, para contribuir a la creación y operación de empresas formales, sino también es imprescindible articular su estructura de incentivos con la apropiación, en donde se busca que la forma de obtener los beneficios no sea una apropiación rentista sino una basada en las ganancias de productividad y no en el usufructo de las rentas.

Citando textualmente a De Soto dice:

“En los sectores subcapitalizados del Tercer Mundo y en los países que han dejado atrás el comunismo bullen el trabajo duro y la inventiva. Por todas partes han brotado pequeñas industrias callejeras de cualquier cosa, desde ropa y calzado hasta imitaciones de los relojes Cartier y de las valijas Vuitton. Son talleres que ensamblan y reensamblan maquinaria, automóviles, incluso autobuses. Los nuevos pobres urbanos han creado industrias y barrios enteros, y tenido que instalar conexiones clandestinas a la electricidad y al agua potable. Hay hasta dentistas que curan caries sin licencia”.

.... *“En muchos países en vías de desarrollo los autobuses, camionetas, taxis sin autorización constituyen el grueso del transporte público. Luego hay partes del Tercer Mundo donde el negocio de los víveres está sobre todo en manos de los vendedores de las barriadas, en las carretillas de la calle o en los quioscos adosados a edificaciones autoconstruidas”* (De Soto, 2001: 49).

Desde nuestro punto de vista, estas actividades lejos de ser productivas para la economía en su conjunto, reflejan un régimen de acumulación rentista basado en el oportunismo contractual. Entendiendo al oportunismo como aquella conducta del individuo que busca el interés propio con dolo, abarcando la mentira, el robo y el engaño, aunque incluye otras formas más (Williamson, 1989: 57).

Además el surgimiento de la economía informal propiciada por la indefinición de los derechos de propiedad, se debe a un fallo institucional, y no a su magnitud o su carácter mercantilista como lo menciona De Soto (1991), cuando afirma que el origen de la informalidad se encuentra en la excesiva regulación estatal y no en el funcionamiento del mercado laboral puesto que el aparato estatal en los países de América Latina otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas. Es decir pasa sustituye los fallos del mercado por los fallos del gobierno, pero nosotros que es más que una falla de mercado o que una falla de gobierno es una falla institucional.

Por otra parte, también es importante destacar que la solución a la economía informal no es solamente por la vía de la formalización de los derechos de propiedad de las microempresas como lo señala De Soto (2001: 76-79), porque ante las normas de regulación existen dos formas de responder: de manera lícita e ilícita (Benham, 2005: 591, 598). Así la formalización de la ilegalidad pueda dar como resultado, si es que los incentivos no cambian y solamente se reciclan, una nueva forma de comportamiento informal ante la nueva ley.

En consecuencia podemos afirmar que *la categoría analítica definida para explicar el sector informal es, desde la perspectiva de De Soto, un “Sector Extralegal y/o Sector subcapitalizado” originado y fomentado por la incapacidad del Estado para generar un marco institucional adecuado para el desarrollo de todas las empresas en el mercado.*

Mientras que el sector formal es un “Sector excesivamente regulado” desarrollado por la capacidad del Estado de generar coaliciones redistributivas en diferentes ámbitos no sólo en la arena política tales como los partidos, los medios de difusión, organizaciones informales sino también en sociedades empresariales e incluso dentro de las familias estableciendo con ello una regulación exclusiva y costosa (ver tabla 2).

Dichas coaliciones buscan las rentas que el Estado puede proporcionar o transferir mediante las instituciones formales. Por lo tanto estas coaliciones entran en una constante lucha por garantizar que la formulación de las leyes no perjudique a sus intereses y que más bien los favorezca la mayoría de las veces. De tal manera, que en el caso de las empresas se enfocan más a la competencia por las relaciones de acercamiento con la esfera política y burocrática, en lugar de competir por satisfacer mejor a los consumidores. Por lo tanto, actividades como el soborno y la corrupción son prácticas informales propias de un sistema de Derecho en el cual la pugna por las rentas se ha convertido en la forma predominante de realizar la ley. Así, los empresarios de los países en desarrollo realizan un considerable desperdicio de recursos. Puesto que por un lado, las coaliciones redistributivas y el Estado tienen que mantener un sistema para negociar, crear, aplicar y administrar la redistribución; y por el otro, todos los ciudadanos deben soportar los resultados de las negociaciones reflejados en una mayor burocratización del poder y un sistema institucional rígido y difícil de cambiar.

La aportación del enfoque De Soto, al concepto de economía informal es sin duda, la ampliación del concepto de informalidad hacia aquellas actividades económicas que se encuentran fuera de la ley, y por tanto, no la reduce a un sector en específico. Además de que considera, que en la economía informal pueden existir empresas informales más eficientes que las formales (por la diferencia de los costos de pertenecer al sector formal). Sin embargo, una de las limitaciones de esta interpretación es que, muy en la línea de la escuela neoclásica, las regulaciones gubernamentales parecerían estar impidiendo el buen funcionamiento de los mercados, lo que implicaría, según nuestra opinión, que la solución de la economía informal es aplicar la ley rigurosamente para permitir el cumplimiento de los contratos o eliminar las distorsiones institucionales para permitir que los mercados se

autorregulen, por lo tanto, la perspectiva De Soto es más bien una visión procesal más que empírica.

Otra limitación del enfoque De Soto, según Jeannot (2001, p. 487), es el considerar que la transformación institucional es sólo la simplificación de los procedimientos gubernamentales. El cambio institucional incluye también un cambio en las normas o reglas de una economía que logre modificar la estructura de incentivos a favor del desarrollo competitivo. Una última crítica a este enfoque, está relacionada con la concepción que el autor tiene de la informalidad (una forma de responder de los agentes económicos ante la excesiva y, por ende, costosa regulación gubernamental que tienen que enfrentar para participar en la economía formal) y con los agentes económicos que participan en la economía informal (los individuos más vulnerables o de menores recursos); sin embargo, hay evidencia de que grandes empresas también evaden algunos factores institucionales, como por ejemplo, el pago de impuestos, para reducir sus costos; por lo que la informalidad no puede ser únicamente exclusiva de los pobres.

1.3 ESCUELA NEOMARXISTA

La contribución de Portes (1995), con su libro: *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, es considerar al fenómeno de la informalidad, a diferencia de las otras dos teorías económicas, como formas de producción e intercambio propias del capitalismo industrial del siglo XIX, y no como consecuencia del proceso de industrialización de los países en desarrollo. Por lo tanto, la economía informal está y ha estado estrechamente relacionada con el modo de producción capitalista, y no es concebida como un residuo estructural del sistema capitalista ni tampoco representa un sector de atraso destinado tarde o temprano a desaparecer (conforme se desarrolla el sector capitalista) ni mucho menos una manera de salir de la pobreza; su existencia, más bien se justifica por la lógica de reproducción y desarrollo del sistema capitalista (Portes, 1995, p. 16).

Portes utiliza conceptos teóricos y metodológicos del nuevo marxismo que se originan a partir de 1960 como consecuencia de la reinterpretación del pensamiento de Karl Marx llevada a cabo en el continente europeo, sobre todo por la ciencias sociales y la filosofía francesas. Entre los principales hallazgos de esta corriente llamada neomarxismo se encuentran los referentes a los medios de producción y las formas y los contenidos de las relaciones capital/trabajo. Los cuales permitieron concluir que en el fondo de la persistencia de instituciones sociales precapitalistas (aparcería/latifundio señorial), en el plano nacional moderno, se escondían relaciones sociales generalmente capitalistas (relaciones salariales). Con base a lo anterior, junto con análisis de casos de estudio realizados por él y otros autores, le permitió a Portes definir a la economía informal como una forma de subsunción real del trabajo al capital y una expresión de la formas de articulación de los modos de producción (Portes, 1995: 18).

De tal forma, podemos señalar que la interpretación de Portes sobre la informalidad está basada en un modelo de acumulación de capital en el que a partir de la relación social de producción capital-trabajo (categoría analítica) se puede explicar al sector informal como un elemento funcional a la acumulación de capital en la medida que pueden abaratare los costos laborales (entendidos como la suma del salario más las prestaciones laborales). La categoría analítica está definida en función del régimen de acumulación de la economía capitalista, es decir como resultado del sistema económico (ver tabla 2).

En este sentido, difiere con el enfoque clásico puesto que este enfoque no observa al sector informal como un sector atrasado sino más bien entiende a la informalidad como una parte integral de la economía moderna. De tal forma, Portes (1995: 34) concibe a la informalidad (definición operativa) como la suma de las actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado. Por consiguiente, define a la informalidad a partir de su relación con la ejecución del Estado, al igual que De Soto. Sin embargo, a diferencia de la visión De Soto, Portes (1995: 123) no ve a la informalidad como una irrupción de las verdaderas fuerzas del mercado en una economía precapitalista, sino más bien como una estrategia del

capitalismo que le facilita la acumulación del capital a través de la disminución de los costos laborales.

Portes señala que desde el punto de vista de la estructura económica, las distintas actividades generadoras de ingresos de los hogares individuales están organizadas en diferentes formas de producción. Pero utilizando una concepción Marxista (de los modos de producción), se pueden distinguir tres tipos de producción o de intercambio interrelacionados inmersos en el sector informal:

1. *Subsistencia directa, actividad que abarca la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su producción;*
2. *Producción e intercambio de productos menores, basada en el trabajo de individuos autoempleados, que producen y / o comercializan bienes y servicios en el mercado;*
3. *Producción capitalista atrasada, que abarca dos subformas: pequeñas empresas que emplean mano de ora remunerada desprotegida y trabajadores disfrazados de empleados utilizados por las grandes empresas bajo acuerdos de subcontratación (Portes, 1995:36-37)*

Las actividades informales definidas de tal forma, no es porque sean estructuralmente semejantes, sino más bien, a causa de que dichas actividades conservan una misma relación funcional con el sector capitalista moderno. Esta función común consiste en crear estructuras informales de producción y otros mecanismos que faciliten retrasar o evadir los incrementos salariales y la legislación laboral (Portes, 1995: 38). Por consiguiente, se puede decir que esta interpretación considera a la informalidad como un resultado del esfuerzo que realizan las empresas, con el objetivo de contrarrestar las rigideces salariales o sindicales, así como los elevados costos laborales, por medio de la subcontratación de trabajadores sin prestaciones. La aportación de Portes, pareciera ser que niega la existencia de un mercado laboral segmentado, pero no es así, puesto que hace referencia a la existencia de factores institucionales (la rigideces del salario mínimo o sindicales) que de alguna manera estarían segmentando el mercado, así que más bien la idea novedosa de

Portes, es que el sector informal o economía formal no sólo está compuesto de pequeñas empresas con escaso capital y bajos niveles de productividad, sino también están inmersas las grandes empresas que emplean trabajadores bajo el esquema de la subcontratación para evadir los altos costos laborales; y por tanto la economía informal no es sólo un problema de las economías subdesarrolladas sino también de las desarrolladas.

Por otra parte, Carbonetto y Kritz en su artículo titulado “*Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque*”, desarrolla también una propuesta neomarxista. En dicho trabajo se asume que, en sus orígenes la empresa informal es no capitalista. Puesto que, ciertamente, en principio se crea como una solución económica para satisfacer las necesidades de subsistencia por aquella parte de la población urbana que no fue absorbida en el sector formal, la cual normalmente pertenece a estratos sociales pobres, es normal que las empresas de este tipo sean creadas sin capital. Por consiguiente, *lo que explica el diferencial inicial de productividad es la baja relación capital-trabajo*. Las opciones de crecimiento, existentes o no, están determinadas por *la elección de combinaciones tecnológicas y de remuneración de los factores* por medio de las cuales el establecimiento informal puede *intentar compensar los mayores costos medios resultantes de la brecha de productividad* (Carbonetto y Kritz, 1991: 208)

Estos autores mencionan que en el caso de la existencia de barreras al acceso a los mercados de factores, las variables que el productor informal puede controlar para compensar los diferenciales en la productividad son las siguientes (Carbonetto y Kritz, 1991: 208):

1. *Ahorro en el consumo de capital*
2. *Ahorro en el uso de los insumos*
3. *Ahorro en las tasa de salarios*
4. *Reducción o eliminación del margen de ganancias.*

Dependiendo de la manera en que se den las combinaciones de dichas variables, se pueden encontrar varias clases de empresas informales que se diferencian por su régimen de acumulación (Carbonetto y Kritz, 1991: 208):

1. En el caso de que la compensación del diferencial de productividad se realice por medio del ahorro en el capital, se tiene una empresa cuya combinación tecnológica es capaz de competir con éxito y goza de una tasa de acumulación potencial igual al de la unidad productiva formal que utiliza técnicas intensivas en capital. Dichos establecimientos informales, así definidos, presentan un sistema de reproducción ampliada.
2. En el supuesto de que la compensación se realice por medio de abstenerse de lograr una tasa de ganancia, y reducir el salario por debajo del mínimo, las unidades económicas informales tienen un sistema de reproducción deficiente, porque no están en condiciones ni de lograr una tasa de acumulación ni de garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo.
3. Entre ambos casos existen, según estos autores, una gran cantidad de situaciones intermedias.

Para esta interpretación la categoría analítica que le permite diferencial entre un sector informal y uno formal es el modo de reproducción del capital y la composición técnica de capital, es decir no sólo está determinada por la relación capital trabajo como en el caso de la visión de Portes sino también por la forma en que el capital se reproduce en términos de la decisión del productor informal a la forma de compensar los diferenciales de la productividad (ver tabla 2). En sus orígenes las empresas del sector informal urbano son no capitalistas y existe una pluralidad de modos de producción (capitalistas y no capitalistas) en el sector informal.

En consecuencia el aporte de este enfoque al concepto de la economía informal es el reconocimiento de que las empresas informales no solamente son empresas de subsistencia

sino que también pueden ser tan capitalistas como las del sector formal pero a través de diversos mecanismos de ahorro para compensar las diferencias en productividad.

Dos comentarios pueden ser puntualizados al respecto de este enfoque:

1. ¿Quiere decir que existen empresas informales que perduran depreciando el capital porque no capturan ganancias? si así fuera, no serían menos capitalistas que las otras, solamente que irían a la quiebra. Es decir, dependerían del ambiente de competencia de la economía analizada, es decir un entorno altamente competitivo seguramente sí desaparecerían, mientras que en otro escenario de competencia débil se reciclarían.
2. La reproducción de la fuerza de trabajo la hace fundamentalmente el Estado, pero no las empresas cualesquiera sean ellas.

1.4 LA ESCUELA INSTITUCIONALISTA

Dentro de la teoría institucionalista se distinguen dos interpretaciones al problema de la informalidad: 1) la visión de la segmentación del mercado de trabajo en la tradición institucional, y 2) y aquella que propone definir al fenómeno en estudio como una lógica de comportamiento de los agentes económicos que transgrede voluntariamente las instituciones formales que regulan el mercado de trabajo y a las empresas.

1.4.1 La teoría de los mercados de trabajo segmentados

La teoría de los mercados segmentados nace de la crítica realizada por la corriente institucionalista al modelo neoclásico del mercado laboral. La corriente institucionalista rechaza el supuesto de que el mercado funciona en competencia perfecta (Campos, 2001: 143), más bien el mercado es una institución en la que se determinan las reglas del juego, y es un espacio que enfrenta oferentes y demandantes en donde su manera de actuar no radica precisamente en un comportamiento ideal, por lo que es necesario que el mercado esté

organizado por normas y arreglos institucionales; entonces el mercado no es el único que asigna recursos sino más bien las instituciones y especialmente las estructuras organizativas del mercado regulan los intercambios y condicionan una determinada asignación de recursos.

A pesar de que en la mayoría de los neoclásicos prevalece la idea de que los mercados funcionan perfectamente sin ningún tipo de regulación, existe el texto del también neoclásico Robert Solow (1992) titulado: *“El mercado de trabajo como institución social”*. No obstante de pertenecer a dicha corriente económica, él observa peculiaridades importantes, por lo menos, en el mercado laboral que lo hacen diferente a los demás mercados. Básicamente este autor defiende su tesis demostrando que el mercado de trabajo no puede ser entendido sin tomar en cuenta que los participantes, tanto trabajadores como empresas, tienen ideas muy claras de lo que es justo o injusto. Existen, según Solow, tres razones importantes para probar esta afirmación. La primera razón (que él llama como la más elemental), tiene que ver con el hecho de que cotidianamente se está hablando de lo que debe ser justo y de lo que se cree que sea o no sea justo en el mercado laboral, de ahí que las negociaciones y convenios en el mercado desempeñen un papel muy importante. La segunda razón, es porque muy a menudo y destacadamente figuran en la literatura que trata sobre las relaciones empresariales y gestión de personal. La tercera razón es atribuida al hecho de reconocer que los salarios y el empleo están extremadamente relacionados a la condición social y a la autoestima de los individuos. Solow, concluye que precisamente las instituciones, normas o reglas sociales determinan las formas de comportamientos aceptables o no aceptables en el mercado de trabajo (Solow, 1992: 45).

Con base en estos argumentos Solow muestra que la teoría neoclásica es insuficiente para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo al estudiarlo exactamente igual que a los demás mercados; y sugiere que un modelo que intente explicar el mercado de trabajo no debe dejar aún lado los factores institucionales que regulan el mercado laboral condicionando la manera de actuar tanto de los trabajadores como de las empresas.

La variante que introducen los institucionalistas es que la segmentación del mercado o la economía es resultado de factores institucionales, tales como el establecimiento de un salario mínimo, pero a diferencia del enfoque neoclásico, estos factores permiten que el mercado se regule más no se autorregule, que el precio de la fuerza de trabajo esté determinado arreglos contractuales más que por las fuerzas de mercado. Es decir, cambian la regulación pública o privada en vez del mito de la autorregulación del mercado.

Al interior de la teoría de los mercados de trabajos segmentados podemos encontrar fundamentalmente dos visiones complementarias en cuanto al funcionamiento del mercado laboral y, por tanto, en cuanto a la informalidad: 1) el mercado dual de trabajo (Piore, J. Michael, 1975) y 2) el mercado interno de trabajo (Doeringer, B. Peter y Piore, J. Michael, 1975).

Con respecto a la primera perspectiva, Piore (1975: 220) señala que originalmente la hipótesis fundamental de la segmentación del mercado laboral es que existe un mercado dual de trabajo, integrado por: el sector primario y el sector secundario. Define al segmento primario como aquél que demanda empleos con salarios relativamente altos, buenas condiciones de trabajo (prestaciones sociales, contrato formal, antigüedad), oportunidades de crecer, equidad y apropiado proceso de administración de las reglas del trabajo y, sobre todo, permanencia en el empleo. Mientras que en el sector secundario las ocupaciones tienden a tener bajos salarios, condiciones de trabajo inadecuadas y escasas posibilidades de superarse; además en éste existe una relación personalizada entre los trabajadores y los supervisores que provoca un amplio margen para el favoritismo, lo cual implica una disciplina laboral inadecuada; y también se caracteriza por ofrecer inestabilidad en el empleo y una alta movilidad de los empleados. Dicha hipótesis, menciona Piore, fue construida con el objetivo de explicar los problemas de marginación, particularmente de trabajadores en condiciones deplorables, en áreas urbanas, que previamente han estado desempleados. En este sentido, el sector secundario se concibe como una opción para aquellos trabajadores que buscan emplearse para lograr su subsistencia, por tanto los niveles de desempleo desde esta perspectiva serían un síntoma de inestabilidad de las ocupaciones y de la alta movilidad de la fuerza laboral más que de la incapacidad de

encontrar un trabajo. De tal forma, podemos destacar que la variable que segmenta al mercado de trabajo es la calidad de los puestos de trabajo condicionada por la ausencia o existencia de normas que regulan la interacción entre trabajadores y empresas.

Desde la perspectiva de la teoría de los mercados de trabajo segmentados la informalidad está relacionada con las actividades económicas que se desarrollan en el sector secundario fundamentalmente por los trabajadores que buscan una forma de subsistencia al no poder ingresar al sector primario. Por consiguiente, estas actividades se desarrollan sin un marco institucional que las regule y, por tanto podríamos decir que funcionan bajo el esquema de mercado propuesto por la teoría neoclásica del mercado de trabajo, pero a diferencia de esta última no porque la ausencia de los factores institucionales sea señal de que no hay obstáculos que impidan el funcionamiento eficiente del mercado sino porque han sido desarrolladas porque son relegadas por el sector primario (Piore, 2005: 195).

Por consiguiente, podemos identificar una primera categoría analítica dentro de la teoría de los mercados de trabajo: la informalidad es entendida como el conjunto de actividades que se desarrollan en el sector secundario del mercado de trabajo dual. En este sentido podemos decir que la categoría analítica “sector secundario: sector informal” responde principalmente a la explicación de la informalidad desde las actividades económicas desarrolladas por los trabajadores que no pueden ingresar al mercado primario (ver tabla 2).

Es importante reconocer que el principal aporte de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo tanto en su versión dual como en la interna en cuanto al funcionamiento del mercado de trabajo es el concepto del mercado de trabajo como una institución y no como un ente auto regulado. Es decir, el mercado de trabajo es un arreglo formal (escrito) o informal (no escrito) entre los trabajadores y las empresas que regula el intercambio entre ambas partes. Así pues, en el caso particular de la interpretación del mercado de trabajo dual, generalmente el sector primario (sector formal) está constituido por todos los ordenamientos institucionales que regulan la interacción entre oferentes y demandantes de trabajo con cierto poder de negociación. Mientras que el sector secundario (sector informal)

tampoco es resultado de una autorregulación del mercado sino más bien se deriva de la segmentación del mismo mercado de trabajo en el que no existen los factores institucionales que condicionen la interacción entre trabajadores y empresas. En consecuencia el aporte de esta primera perspectiva de la teoría de los trabajos segmentados con respecto al concepto de informalidad es entender como parte de un mercado de trabajo dual, relacionado con la corriente clásica de la estructura dual de la economía, pero en este caso desde el mercado de trabajo dual. Podría también acercarse al aporte de la teoría neoclásica de las explicaciones en términos del funcionamiento del mercado de trabajo, pero más bien se diferencia de ella puesto que las instituciones no son imperfecciones del mercado de trabajo sino que lo definen, lo condicionan y, por tanto lo regulan. De tal forma, que las instituciones deben incorporarse como un elemento que explique las actividades económicas informales pero no a partir de su ausencia o su presencia, desde nuestra perspectiva, sino a partir del reconocimiento de que tanto las reglamentaciones formales e informales moldean un tipo de comportamiento (informal o formal) a partir de la estructura de incentivos inherentes a ellas.

No obstante, el avance logrado en cuanto al reconocimiento de los elementos institucionales para explicar la informalidad, desde la perspectiva del mercado de trabajo dual existe aún una tendencia a relacionar el concepto del sector informal con un concepto de pobreza y marginación como en el caso la escuela clásica y de la mayoría de las interpretaciones neoclásicas. En efecto, la crisis del 2007 evidenció que todas las teorías de la informalidad (clásicas, neoclásicas o marxistas y aún institucionalistas como estas referidas al mercado de trabajo), no se habían desvinculado de asimilar la informalidad a la pobreza. En consecuencia, el crecimiento del sector informal depende de la cantidad del excedente de la fuerza de trabajo que no es absorbido por el sector primario. Conforme el excedente de la fuerza laboral sea más reducido el crecimiento del sector informal será más pequeño y, viceversa, si el excedente es muy grande mayor será el sector informal.

Por otra parte, dentro de la teoría de los mercados de trabajo segmentados, (Doeringer y Piore, 1971), existe la perspectiva del mercado interno de trabajo cuya interpretación con

respecto al funcionamiento del mercado de trabajo es más amplia que la visión dual puesto que resta importancia al análisis de los trabajadores desprotegidos o marginados, que constituyen al sector secundario, pero al mismo tiempo extiende su análisis centrándose en el sector primario resaltando importantes diferencias en el conjunto de trabajadores que lo componen. De tal forma, dicha teoría señala que pueden identificarse dentro del sector primario, dos segmentos: uno superior y otro inferior. Las características del segmento inferior responden principalmente a los rasgos mencionados para el sector primario según la visión del mercado de trabajo dual, mientras que el segmento superior está integrado básicamente por trabajadores profesionales y directivos que se distinguen del segmento inferior en cuanto a que obtienen mayores ingresos, mayores posibilidades de ascenso y por tanto mejor nivel de vida, pero que en cuanto a cuestiones de movilidad y rotación laboral son más parecidos al sector secundario, pero que a diferencia de este sector la inestabilidad no es sinónimo de retroceso sino de los logros alcanzados en sus actividades laborales. En particular, las ocupaciones del segmento superior se caracterizan por la falta de ordenamientos laborales y administrativos formales, al igual que en el sector secundario, pero que son sustituido por un código de interno de conducta. Es decir, desde nuestra perspectiva, por ordenamientos informales.

El mercado de trabajo interno, como concepto principal de la teoría los mercados internos, se ha definido como una unidad administrativa en la que tanto el precio y las cantidades de trabajo asignadas están determinadas por un conjunto de normas y procedimientos administrativos elaborados a través de la negociación colectiva pero también a partir de los manuales de administración de las empresas (Doeringer y Piore, 2005: 341). Desde esta perspectiva, el concepto de mercado interno de trabajo se construye como una unidad analítica a partir no de la existencia de las regulaciones y reglamentos si no de la rigidez de los ordenamientos que delimitan los mercados internos y que condicionan las asignaciones, ascensos y precios de las ocupaciones laborales. En caso de que las normas sean no rígidas y puedan adaptarse según las situaciones económicas, su “*función económica*” será escasa por no decir inexistente. Sin embargo, si llegarán a ser rígidas entonces condicionarán las variables económicas provocando que el mercado interno de trabajo responda a las condiciones económicas dinámicas sin que la teoría tradicional neoclásica lo explique

claramente (Doeringer y Piore, 2005: 344). En el mercado interno de trabajo se pueden distinguir por lo menos 4 factores que inducen a pensar que las normas son rígidas en los mercados internos de trabajo: 1) la regulación salarial y de asignación interna ha sobrevivido por un largo período de tiempo; 2) la versión neoclásica de la rigidez de las normas, las normas generan ineficiencias que en algún momento las hace indeseables o que renegociarlas fuera imposible, por consiguiente se piensa que las normas no expresan el precio y la distribución del trabajo que prevalecería en un mercado competitivo; 3) la existencia de elementos específicos y cuasi fijos del factor trabajo en los lugares de trabajo como son: la inversión en capital humano y la formación en el trabajo; 4) los hábitos, costumbres y tradiciones que se generan en los procesos de trabajo que delimitan un comportamiento de los distintos grupos de trabajo (Doeringer y Piore, 2005: 345).

Desde la perspectiva de la teoría de los mercados internos de trabajo las actividades económicas informales se desarrollan fundamentalmente en los mercados externos de trabajo, en donde las decisiones sobre salarios, niveles de ocupación y formación de trabajo están determinadas por variables económicas, es decir fundamentalmente por cuestiones de oferta y demanda de trabajo, debido a que las empresas del sector externo no cuentan con ingresos suficientes para cubrir los costos que implica el establecimiento de las regulaciones laborales y/o administrativas porque son empresas de menor tamaño que las empresas pertenecientes a los mercados internos. No obstante, esta segunda perspectiva expresa que ambos mercados, internos y externos, están relacionados entre sí: en algunos puestos de trabajo que pueden interpretarse como *“puertos de entrada y salida del mercado interno”* porque los trabajadores harían fila para integrarse al segmento inferior de los mercados interno, pero también porque una misma empresa podría contratar trabajadores con todas normas establecidas (lo que la clasificaría como parte del mercado interno) pero al mismo tiempo emplearía trabajadores que no gozarían de la protección de las reglamentaciones porque la ocupación requiere fundamentalmente que dependen de las características económicas (Doeringer y Piore, 2005: 345).

En este sentido, la categoría analítica utilizada por versión del mercado interno de trabajo para conceptualizar la informalidad es el “sector externo” (mercado externo)

caracterizado por un sector en el que el salario se determina exclusivamente por cuestiones económicas y no por variables institucionales, existiendo generalmente menores salarios en comparación a los existentes en el mercado interno, con inestabilidad laboral, pero debido fundamentalmente al comportamiento de las empresas que integran los mercados externo, cuya característica fundamental es que son empresas pequeñas que no generan importantes ingresos para cubrir con los costos de proporcionar normas de trabajo y reglamentaciones que permitan, por ejemplo, ofrecer además de un buen salario, prestaciones laborales, estabilidad laboral(ver tabla 2).

La categoría analítica del “*sector externo (sector informal)*” responde también como en el caso de la primera versión de la teoría de la segmentación de los mercados de trabajos en función del comportamiento de las empresas que pertenecen a dicho mercado externo de trabajo. Por consiguiente, el aporte de esta visión es complementar la perspectiva de los mercados de trabajo segmentado considerando el lado de la demanda de trabajo, condicionado por el tamaño. Así que también encontramos en esta conceptualización de la informalidad una relación entre el tamaño de las empresas y el tipo de actividad informal que podrían desarrollar.

1.4.2 EL ENFOQUE ACTUAL INSTITUCIONALISTA

La nueva corriente institucionalista (Williamson, 1989; North, 1995; Jeannot, 2001) reconoce que las relaciones entre la economía y las instituciones determinan la regulación para el intercambio. Según este enfoque, las instituciones son las normas o reglas del juego que limitan y estructuran la interacción humana; económicamente definen, restringen y afectan el conjunto de elecciones de los individuos; su función principal es reducir la incertidumbre (resultado de la información incompleta) facilitando una estructura estable (aunque no significa que no estén en un cambio permanente) de la actividad humana. Por tanto, en cualquier economía existen regulaciones para el funcionamiento de las empresas, obligaciones fiscales, laborales, sanitarias, ambientales y de pagos de servicios que condicionan el actuar de los agentes económicos en los mercados.

La teoría de las instituciones, propuesta por North (1995:43), es construida a partir de dos teorías: 1) la conducta humana y 2) los costos de negociación. Con respecto a la primera, North retoma básicamente la idea de que el comportamiento de los individuos es complejo y sus preferencias son menos estables, contrario a lo que suponen los neoclásicos; además apunta que los individuos realizan sus elecciones apoyados en modelos derivados subjetivamente que divergen entre los individuos puesto que existe información incompleta; y por último supone que la racionalidad del individuo es limitada porque aparte de que los agentes económicos poseen información asimétrica y costosa, están restringidos en cuantos a sus capacidades de procesar, organizar y utilizar su información (a diferencia de la escuela neoclásica que supone una racionalidad instrumental o perfecta basada en que los agentes económicos contienen la información necesaria para evaluar correctamente sus alternativas y en consecuencia realizar elecciones que maximicen su bienestar). Referente a los costos de negociación o costos de transacción, afirma que los costos de la información (compuestos de los costos de medir los atributos valiosos de la unidad de intercambio y de los costos de proteger y hacer cumplir los acuerdos, normas y contratos del intercambio) son la clave de la determinación de los costos de transacción. De tal forma, que precisamente este conjunto de normas, reglas, acuerdos y contratos, proporcionan una estructura al intercambio económico que (junto con la tecnología empleada) determinan los costos de transacción y de producción.

En este sentido, una de las principales aportaciones de la nueva economía institucional a la teoría económica es la incorporación de los costos de transacción para determinar los costos asociados al intercambio económico. Desde esta perspectiva Feige señala: los costos de la producción y los costos de la transacción se encuentran determinados por la disponibilidad de los insumos y por la eficiencia con la cual los insumos son combinados en la producción y en el intercambio. La disponibilidad de los insumos y la eficiencia con la cual ellos son utilizados es afectada por las instituciones formales que establecen y garantizan los derechos de propiedad, concesión de privilegios y, las regulaciones administradoras y las estructuras de sanción que sirven para fomentar el apego a las reglas. Por consiguiente, este autor, clasifica a los agentes económicos dentro del sector formal de la economía cuando sus acciones se apegan o están protegidas por las reglas del juego establecidas

institucionalmente; y viceversa, cuando sus acciones están fuera de las reglas establecidas, o si están negando su protección, los agentes económicos son clasificados dentro del sector informal de la economía (Feige, 1990: 990).

Por consiguiente, podemos decir que la categoría analítica utilizada por la corriente actual institucionalista sobre la informalidad (ver tabla 2), representada entre otros por Feige, para conceptualizar al sector informal es entenderlo como un “sector no legal” que incluye todas aquellas actividades económicas que evaden a través de un análisis costo- beneficio (que incluye no sólo los costos de producción sino también los costos de las transacciones y que por otro lado incluye los beneficios no referidos a la actividad económico sino también a los derivados de no apegarse a la normatividad institucional).

La definición de la categoría analítica “sector no legal” de la actual teoría institucionalista, desde nuestra perspectiva responde al comportamiento conjunto de los agentes económicos, que incluye tanto a los trabajadores como a las empresas integrantes de este universo de actividades económicas informales que no se desarrollan en el marco regulatorio de las sociedades.

Una de las características importantes de esta visión es delimitar exactamente cuáles son las actividades económicas que entrarían dentro del sector informal por medio de la realización de una clasificación útil de la economía oculta o clandestina (underground), basada en las normas institucionales que no son observadas en una actividad económica particular. Así Feige (1990: 991-993) identifica cuatro formas de la economía oculta:

1. La economía ilegal. Incluye aquellas actividades económicas que producen y distribuyen bienes y servicios legalmente prohibidos; por ejemplo, el tráfico de drogas, el intercambio económico en el mercado negro.
2. La economía no reportada. Abarca las actividades económicas que evaden o que pasan por alto las reglas fiscales establecidas, codificadas en el código impositivo. Un ejemplo de esta economía es la cantidad de ingreso que se debe reportar a las autoridades fiscales y no se hace.

3. La economía no registrada. Engloba las actividades que eluden las reglas institucionales que determinan los requerimientos de reportarse de las oficinas estadísticas del gobierno. Una de las formas en las cuales se expresa esta economía es en la cantidad de ingreso que debe registrarse en los sistemas de cuentas nacionales y no se registra.
4. La economía informal. Consiste en las acciones económicas que evaden los costos y están excluidas de la protección y beneficios de las leyes y reglas administrativas que cubren las relaciones de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, daños legales, créditos financieros y sistemas de seguridad social.

Este enfoque institucionalista de Feige está vinculado con las perspectivas neomarxista de Portes y neoclásica De Soto, en el sentido de que la economía informal está definida de acuerdo a la relación de las actividades económicas con las normas institucionales. Además los tres consideran que no es cuestión única y exclusivamente de las pequeñas empresas, sino también existen grandes empresas. Sin embargo, es diferente a la visión De Soto, en cuanto a que Feige no considera que las instituciones tengan que desaparecer para permitir el intercambio económico eficiente, puesto que la principal tesis De Soto es que el problema no son los informales sino el Estado y en consecuencia éste debe tender a su radical disminución y simplificación. El enfoque de Feige es también diferente al punto de vista de Portes, en lo concerniente al marco teórico tomado como base para realizar sus interpretaciones, lo cual lleva a Portes a considerar más a la informalidad como una forma de utilización de la fuerza de trabajo por parte de las empresas capitalistas (teoría neomarxista), mientras que Feige influenciado por la corriente institucionalista de North concibe el problema en los costos de transacción que están determinando el efecto de las instituciones en el intercambio económico. Es importante mencionar que una cualidad de las concepciones de Portes y Feige, acerca de las actividades informales, es que pueden ser aplicadas tanto a países subdesarrollados como desarrollados, mientras que las interpretaciones clásicas y neoclásicas sólo abarcan a las naciones en vías de desarrollo. Una de las limitantes del enfoque de Feige resulta de la falta de información estadística para identificar y estimar el tamaño de las actividades informales puesto que muchas de éstas escapan a ser registradas o reportadas por las estadísticas oficiales.

Por lo tanto, el avance de la corriente institucionalista actual es considerar a la informalidad como una forma de comportamiento o racionalidad de los agentes económicos que participan en los mercados, elección resultante de un análisis entre los beneficios y costos de ser informal. De tal forma, que estos agentes se encuentran en la posibilidad de elegir registrar o no su actividad económica, estimando los beneficios y los costos de ser informal.

Algunos de los beneficios que encuentran los participantes del sector informal son: 1) eludir las complicaciones que surgen de cumplir un sistema impositivo complejo (superposiciones de normas, complejidad de cálculo de los tributos, cambios legales frecuentes, etc.); 2) evitar una gran presión tributaria; 3) tener mayor flexibilidad de operación; 4) tener más facilidad de entrar y salir del sector (no hay patentes, inscripción en los registros formales, costos de quiebra, etc.); 5) contar con menores costos de elaborar contratos, porque estos suelen hacerse en forma oral, lo que reduce los costos de transacción. Por el lado de los costos, los agentes enfrentan la posibilidad de ser detectados incumpliendo las normativas, con el consiguiente pago de las sanciones o multas que corresponda (Sarghini, 2001:14).

Por otra parte, entre otros beneficios de la formalidad podemos señalar los siguientes:

- Contratos impersonales aplicables: El cumplimiento de éstos da mayor credibilidad a los acuerdos y permite a largo plazo que se generen mayores compromisos, disminuye el riesgo y puede reducir los costos de monitoreo.
- Acceso al capital
- Acceso al público de mecanismos de riesgo común, es decir, con el objetivo de atraer trabajadores de mayor calidad la firma debe ofrecer beneficios tales como: las compensaciones, servicios de salud, incapacidades, pensiones y seguro de desempleo (Levenson y Maloney, 1998:5).

1.4.3. UNA NUEVA INTERPRETACIÓN DE LA INFORMALIDAD DESDE ENFOQUE INSTITUCIONAL

La propuesta de esta investigación es considerar a la teoría institucional como un marco pertinente para definir y explicar las causas de la economía informal, debido a que no reduce este concepto al fenómeno de pobreza y marginación o con la excesiva regulación estatal (clásica y neoclásica, respectivamente), o como un caso particular de relaciones de producción al ser una forma de explotación de la fuerza de trabajo (Portes); sino más bien entender a la informalidad como una *forma de comportamiento* de los agentes económicos con el fin de buscar evadir al conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc.) establecidos por una sociedad.

Entonces a diferencia del enfoque de Feige, en donde se retoma de la actual corriente institucionalista el concepto de costos de transacción para explicar que el origen de la informalidad radica en el hecho de que los integrantes del sector informal enfrentan costos de transacción distintos (incluso menores) a los asociados con los del sector formal, se plantea que las instituciones producen una estructura de incentivos que generan un conjunto de oportunidades aprovechadas de manera productiva o de manera improductiva por los agentes económicos, que en consecuencia afectan el desempeño económico. Sin embargo, en la mayoría de los casos las oportunidades con las que gozan los agentes económicos, en los países subdesarrollados, son las que promueven actividades no productivas, creando monopolios en lugar de incentivar la competencia y reduciendo las oportunidades en vez de incrementarlas, o incentivando el oportunismo en los contratos en lugar de fomentar el cumplimiento de los mismos (North, 1995: 18-21). Entendiendo al oportunismo como aquella conducta del individuo que busca el interés propio con dolo, abarcando la mentira, el robo y el engaño, aunque incluye otras formas más (Williamson, 1989: 57). En este sentido, aquellas economías cuya estructura de incentivos promueva este tipo de actividades será cada vez más improductiva.

Una economía improductiva es aquella que se basa en la captura de rentas y complementariamente desarrolla las ganancias de productividad; mientras que en la

productiva lo principal son las ganancias de productividad y lo accesorio la captura de rentas (Jeannot, 2001: 11). Con este enfoque, la economía informal puede ser tan capitalista o moderna como la formal. Al mismo tiempo, si la causa originaria de la informalidad se encuentra en el oportunismo contractual, ella no puede atribuirse a un sector económico particular como el agrícola o el que fuere, porque la informalidad es una lógica de acción o forma de comportamiento, pero no es privativa de algún tipo de actividad económica, mucho menos de una clase social (Jeannot, 2001: 483). El oportunismo es un comportamiento de rentista por parte de los agentes económicos consistente en sacar partido de las circunstancias para transgredir el contrato de que se tratare. El oportunismo es lo contrario del auto cumplimiento del contrato y una de las bases de las sociedades (no solamente economías) de suspicacia y desconfianza colectivas. El oportunismo se genera porque las relaciones económicas no son habitualmente inmediatas, tal como lo supone el esquema walrasiano. Dada la mediación temporal, el oportunismo resulta de la diferencia entre el comportamiento efectivo y el comportamiento esperado. Si los individuos o agentes no revelan informaciones que les son desfavorables al momento de contratar, existirá selección adversa u oportunismo ex ante. Si los individuos o agentes transgreden el contrato luego de haberlo celebrado, existirá riesgo moral u oportunismo ex post.

Recientemente la crisis financiera internacional de 2008 ha sido una clara manifestación del comportamiento oportunista en el sector financiero de la economía americana. Lo anterior, desde el punto de vista institucional nos permite obtener dos conclusiones importantes: 1) la informalidad abarca cualquier esfera de la economía, en este caso la informalidad es causada por el comportamiento oportunista de los agentes económicos con un alto poder adquisitivo y 2) los modelos mentales configuran un determinado marco institucional cuya estructura de incentivos propicia una economía de rentas propio del capitalismo improductivo.

El sector financiero no es una excepción a este tipo de comportamiento propio de los rentistas financieros: oportunismo contractual ex ante y ex post. Por ejemplo, un oportunismo ex ante (selección adversa) se registra cuando los agentes financieros manipulan la información de los mercados para no proporcionar información que les sea

desfavorable antes de realizar un contrato financiero (re venta de créditos malos); por otra parte, el oportunismo ex post es cuando los mismos agentes transgreden el acuerdo una vez que se ha establecido (ataques especulativos sobre los tipos de cambio). El oportunismo en los contratos genera un impacto importante en los costos de las transacciones porque no sólo su tamaño es considerable sino que además en su contenido existe una considerable fuente de incertidumbre que provoca aún más riesgo sistémico. Es decir, la incertidumbre generada por dicho comportamiento es resultado de estructura de incentivos del marco institucional que en vez de economizar los costos de las transacciones los aumenta y disminuyen la eficiencia económica (North, 2005: 1).

Utilizar como unidad analítica de la informalidad a la lógica de comportamiento nos lleva no sólo a endogeneizar la estructura de incentivos que proporciona el marco institucional sino también los modelos mentales que son los que configuran las instituciones. North nos enseñó que las instituciones configuradas por el sistema de creencias a través de los modelos mentales proporcionan incentivos que pueden resultar en dos tipos de economías: 1) aquellas incentivadas al progreso y a la eficiencia económica¹³ y 2) al estancamiento económico (North, 2005:1). Algo similar a lo señalado por North señala Jeannot cuando argumenta que desde sus orígenes el capitalismo se ha desarrollado tanto con empresarios innovadores, que desarrollan las ganancias en función de la productividad de todos los factores, como con cazadores de rentas, que obtienen ganancias a partir de la obtención de rentas; lo que ha implicado el surgimiento de por lo menos dos variedades de capitalismo: 1) un capitalismo productivo porque predominan más los empresarios innovadores y 2) un capitalismo improductivo puesto que prevalecen más los rentistas (Jeannot, 2014:16). En este sentido, en el ámbito financiero, después de la crisis de 1929 hasta 1970 en Estados Unidos se configuró una dotación institucional que promovió una economía competitiva basada en las ganancias de productividad, pero después de 1970 a la fecha se ha registró un cambio institucional que derivó en una economía no productiva en la que las ganancias por rentas financieras han superado las ganancias obtenidas de manera productiva (Jeannot, 2005:29-75). Los modelos mentales que han impulsado estos dos tipos de capitalismos son:

¹³ Entendida como aquella economía de mercado que registra los menores costos de producción y menores costos de las transacciones posibles (North, 2005: 15)

el de la social democracia nórdica - alemana y el anglosajón. Quienes instauraron dos esquemas de regulación: 1) hasta 1970 el marco regulatorio se caracterizó por una regulación que restringió de manera importante el rentismo financiero, que fue llamada por la corriente neoclásica “Represión financiera” pero que en realidad creemos nosotros fue una regulación financiera que encuadro las actividades financieras especulativas de los agentes financieros no productivos; 2) mientras que después de 1970 y hasta la fecha se ha registrado una regulación llamada por los neoclásicos como regulación prudencial, que más bien desde nuestra perspectiva institucionalista la llamaríamos de dos formas: de 1970 a 2008 una “Regulación Monetarista” y de 2009 a la fecha una “Regulación Post-Monetarista”, caracterizadas por ser liberales y amistosas con la captura de rentas financieras por la iniciativa privada (Jeannot, 2014: 68)

Una economía basada en el oportunismo en los contratos que repite constantemente las *prácticas extractivas (sacar provecho de las circunstancias)*, en vez de fomentar y fortalecer las relaciones productivas basadas en el cumplimiento de los contratos es el modelo ejemplar por medio del cual se expresa el comportamiento de los agentes económicos en una economía de rentas y/o improductiva. La economía de rentas, se basa en un comportamiento improductivo expresado en el oportunismo en los contratos, en el patrimonialismo y paternalismo (Jeannot, 2001: 85).

En los últimos párrafos hemos insistido en el hecho de que la informalidad es una expresión más de la economía de rentas como resultado de la estructura de incentivos proporcionados por las instituciones. Estas últimas pueden ejemplificarse en los derechos de propiedad¹⁴ que como parte del marco institucional de cualquier economía o sociedad deben regular el mercado. La teoría de los derechos de propiedad neoclásica¹⁵ y/o neoinstitucional¹⁶ postula

¹⁴En cualquiera de sus distintas formas: propiedad privada, propiedad privada en asociación, propiedad colectiva y propiedad pública Jeannot, 2004: 58).

¹⁵ Algunas de las obras representativas de esta escuela son: Pejovich, Svetozar, Fundamentos de economía. Un enfoque basado en los derechos de propiedad. Fondo de Cultura Económica, México, 1985. Alchian, Armen “The determinants and impact of property rights”, en Journal of law, Economics and Organization”,

que una economía de mercado se autorregula a través de las características del individuo económico: átomo que decide individualmente sus preferencias, toma decisiones productivas y de gasto óptimas basado en un mecanismo perfecto de estimación, y que cuenta con información completa que socializa por medio del mercado (Jeannot, 2004: 14); así los derechos de propiedad son concebidos como la libertad individual que los sujetos poseen de acuerdo al estado de naturaleza, es decir son un elemento exógeno al mercado, por lo tanto desde esta visión ortodoxa de los mismos la autorregulación del mercado elimina la oportunidad para que exista un comportamiento rentista. No obstante, desde la corriente institucional actual existe un enfoque heterodoxo sobre los derechos de propiedad que considera que el mercado es un espacio óptimo de cooperación regulado por variables endógenas al mismo, tales como los derechos de propiedad. Desde esta perspectiva los derechos de propiedad cuentan con tres características básicas: 1) forma de libertad individual, 2) instrumento eficaz de asignación de recursos porque en esencia la propiedad implica eficiencia, 3) constituyen el eje central de la teoría del poder puesto que implican propiedades diferenciales que otorgan poderes distintos, así en la medida que existe una equidad institucional aplicada existe una sociedad con democracia económica y política, pero cuando no es así entonces da lugar a una sociedad de régimen patrimonialista que promueve los comportamientos rentistas (Jeannot, 2004: 16).

La teoría de los derechos de propiedad converge a la corriente actual del institucionalismo, porque precisamente los derechos de propiedad son parte de las instituciones formales e informales que encaminan, o no, a la consolidación de una economía de mercado. Así podemos encontrar sociedades que tengan derechos de propiedad que fomenten una economía productiva, o por el contrario, que terminen instaurando una economía de rentas. No obstante, antes de la definición de la propiedad de los bienes que significa el uso y disfrute individualizado (privada), estatal o comunal de los bienes, se encuentra la forma de

vol. 12, num. 1 abril, 1996. Barzel, Yoram "The property rights model", en Yoram Barzel, "Economic Analysis of Property Rights", Cambridge Univ. Press. 1997.

¹⁶Demsetz es uno de los principales representantes de la teoría de los derechos de propiedad. La tesis de Demsetz es la siguiente: "los derechos de propiedad se desarrollan para internalizar externalidades cuando las ganancias de la internalización son mayores que sus costos" (Demsetz, 2005: 4). Los derechos de propiedad crean externalidades (positivas y negativas) para sí mismo y para los demás, por consiguiente la función primordial de los derechos de propiedad es la de promover incentivos para alcanzar una mayor internalización de las externalidades.

apropiación como consecuencia de los incentivos proporcionados por el marco institucional (Jeannot, 2001: 145, 486). Es aquí en donde surge la relación con la teoría de la búsqueda de rentas, puesto que la búsqueda de rentas es una forma de apropiación de los derechos de propiedad. Mientras el neo institucionalismo de la Escuela de los Derechos de Propiedad no reconoce a los procesos de apropiación, la heterodoxia institucional sí.

En la literatura revisada existen al menos dos líneas de investigación. La primera de ellas, hace referencia a la existencia de restricciones gubernamentales (aranceles o monopolios) sobre las actividades económicas que produce (en términos de la economía neoclásica) una pérdida de bienestar social, la cual se convierte en una gran fuente de rentas, que motiva a los agentes económicos competir por esta fuente de riqueza. Sin embargo, la competencia algunas veces se realiza de manera perfectamente legal y en algunas otras ocasiones la competencia por la búsqueda de rentas ocurre de diversas formas: sobornos, corrupción, mercado negros, etc. (todas ellas características de la informalidad); dando como resultado una verdadera sociedad de cazadores de rentas (Krueger, 1974).

La segunda línea de investigación, desarrollada por Olson (1982) en su libro *The Rise and Decline of Nations*, tiene que ver con la existencia de una paradoja en la lógica de acción de los grandes grupos que consiste en que normalmente los individuos racionales no actúan a favor de sus intereses de grupo (porque no poseen ningún incentivo), sino más bien se comportan en función de sus intereses personales afectando de manera negativa los intereses colectivos. En este sentido, la búsqueda de rentas se define como las acciones que realizan los individuos para incrementar su riqueza personal provocando al mismo tiempo una contribución negativa al resto de la sociedad. Olson (1982: 44) llama a estos grupos como “*coaliciones de distribución*” o grupos de intereses especiales, los cuales están encaminados a la lucha por la distribución de la renta y la riqueza, y no a la producción en su conjunto.

Con base en lo anterior podemos decir que la economía de rentas es un régimen de acumulación improductivo, donde predominan agentes económicos que tienen un

comportamiento o una lógica de acción de cazadores de rentas para sacar provecho de los incentivos que otorgan las reglas de la comunidad a favor de la economía improductiva.

Por consiguiente, la propuesta de tesis fundamental de esta investigación es que la economía informal, no es un sector o actividad económica en particular, sino más bien, es una forma de comportamiento de sus individuos que busca transgredir las instituciones formales a través del oportunismo contractual, como resultado de la estructura de incentivos proporcionado por el marco institucional.

En consecuencia la categoría analítica que proponemos para conceptualizar el fenómeno de la informalidad es entenderla como “una lógica de comportamiento de los agentes económicos” basado en un modelo de comportamiento improductivo (rentista) en función de los incentivos que proporcionan las instituciones. Dicha categoría analítica responde a un criterio definido a partir de los incentivos de las instituciones que moldean un determinado comportamiento por lo que hace referencia a una cuestión estructural de la economía (ver tabla 2).

Desde nuestra perspectiva consideramos que el aporte de la nuestra propuesta de la categoría analítica “lógica de comportamiento de los agentes económicos” es que la informalidad queda definida a partir de la relación instituciones-incentivos-comportamiento la cual resulta ser una categoría más completa y real que rebasa las sinonimias de la informalidad con la pobreza, marginación, subdesarrollo, precariedad laboral y empresarial, para relacionarla también con actividades económicas que genera importantes ingresos pero a través de un régimen de acumulación rentista. Concebir a la informalidad a partir de esta unidad de análisis permite no solamente verla como una falla de mercado o como una falla del gobierno sino como un fallo institucional de una economía de mercado basada en un régimen de acumulación capitalista pero de manera improductiva.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 1

En el desarrollo de este capítulo se constató que el fenómeno de la informalidad es abordado de diferentes formas, sin embargo, la principal manera en que se ha estudiado ha sido desde el punto de vista de la economía dual o mercado laboral segmentado.

Por ejemplo, en la escuela clásica las actividades informales son resultado de la existencia de dos sectores económicos: uno capitalista y el otro no capitalista. Este último es llamado también como un sector de subsistencia, caracterizado por la escasa o nula utilización del capital por parte de la empresas, baja o nula productividad del trabajo, los trabajadores tienen niveles de educación muy bajos, empresas intensivas en el trabajo. Así fue como en los años setentas, por los autores y organizaciones internacionales ya mencionados, se promovió la idea de que la informalidad es una cuestión de las formas y regímenes de producción.

La corriente neoclásica, es un poco distinta, en el sentido de que no considera otra clase de segmentación de la economía más que la originada por los factores institucionales. Pero a diferencia de la escuela institucionalista, que considera que las normas y reglas institucionales son las que determinan el funcionamiento de la economía, los neoclásicos consideran que dichos factores impiden el que mercado funcione en competencia perfecta. Por consiguiente, los neoclásicos, piensan que la existencia del sector informal puede ser entendida por la obstrucción que ocasionan los aspectos institucionales, sobre todo, los que afectan al mercado laboral. Por tanto, una conclusión a partir de esta interpretación sería eliminar los factores institucionales para que el mercado funcionara perfectamente.

Sin embargo, aunque reconocen la existencia de estas barreras, la concepción de la dualización es de nueva cuenta retomada por la disciplina neoclásica. Ya que asumiendo que existen tales factores institucionales, el sector informal se reduce, de nueva cuenta, a los diferenciales de productividad entre los sectores formal e informal ocasionada por los diferenciales en la productividad marginal de la mano de obra; esta última determinada por los niveles de educación y capacitación de los trabajadores del sector informal.

La escuela neomarxista tienen dos principales aportaciones: por un lado, reconocen que los sectores formal e informal mantienen estrechas relaciones, puesto que dentro del sector informal coexisten tanto empresas capitalistas como no capitalistas; por otra parte, establecen que pueden existir empresas informales que son más eficientes incluso que las formales. No obstante, la idea de segmentación de la economía sigue persistiendo en estos trabajos y, por tanto, el sector informal está a expensas del crecimiento de la economía formal.

Todo lo planteado es para afirmar que el institucionalismo es un marco teórico más adecuado para estudiar fenómeno de la informalidad puesto que puede entenderse como un enfoque que complementa y es alternativo a las tres visiones desarrolladas en este apartado. Por consiguiente, utilizando el cuerpo teórico del institucionalismo esta investigación propone concebir a las actividades informales como una forma de comportamiento de los agentes económicos que transgrede las instituciones formales que regulan los intercambios como resultado de la estructura de incentivos que promueve el oportunismo contractual por parte de los agentes económicos.

BIBLIOGRAFÍA

Bello, Omar. “Los choques económicos y el mercado laboral”. 2000.

Benneti, Carlo, Bidard Christian y Klimovsky, Edith. “A classical model of equilibrium and disequilibrium”. 2003.

Campos Ríos, Guillermo. “Los rostros opuestos del mercado de trabajo”. Revista Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año VI núm. 18. 2001.

Carbonetto Daniel y Kritz Ernesto. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque. En “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

Charmes Jacques. Una revisión crítica de los conceptos definiciones y estudios del sector informal. En “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

De Soto, Hernando. “El otro sendero”. Editorial Diana. 1991.

De Soto, Hernando. “El misterio del capital”. Editorial Diana, 2001.

Demsetz, Harold (2005). Hacia una teoría de los derechos de propiedad, http://www.eumed.net/cursecon/textos/Demsetz_teoriaderechos-propiedad.pdf. Traducido de American Economic Review, mayo de 1967. Derechos exclusivos otorgados por el autor. Revisado 13 de agosto de 2005.

Feige, Edgar L. “Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach”. World Development, vol. 18, núm. 7, 1990.

Fields, G. S. "Dualism in the labor market: a perspective on the Lewis model after half a century". The Manchester School, 2004, vol. 72 núm. 6.

García-Verdú, Rodrigo. "El sector informal de la economía de México", Dirección de Estudios Económicos de Banco de México. 2003.

Harris R. John y Todaro P. Michael. "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis". American Economic Review, 1970 vol. 60 núm. marzo.

Jeannot, Fernando. "Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad". Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Y Miguel Ángel Porrúa. 2001.

Jeannot, Fernando. "La empresa. Teorías económicas y realidades". Editorial Porrúa y UAM Azcapotzalco, México, 2004.

Jeannot, Fernando. "La mundialización del capitalismo improductivo" Editorial UAM Azcapotzalco, México 2014.

Jusidman Clara. "The sector informal in Mexico". United States Department of Labor. 1992.

Klimovsky, Edith. "Modelos básicos de las teorías de los precios". En Problemas del Desarrollo, vol. 30, núm. 119, México, IIEc-UNAM, octubre-diciembre, 1999.

Krueger, Ann. "The Political Economy of the Rent Seeking Society", en American Economic Review vol. 64 núm. 3; junio 1974.

Lange, Oskar. Economía Política. Fondo de Cultura Económica, México. Primera edición, 1966 (novena reimpresión 1980).

Levenson, A. and W. Maloney. "The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation," World Bank. 1998.

Lewis, Arthur. "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", Edmundo, Flores, Desarrollo agrícola, El trimestre económico 1, Fondo de Cultura Económica, México, 1972.

Maloney, William F. "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico, World Bank, 1998.

Maloney, William F. "Informalidad" *Enrevista del Mercado de Valores*, agosto 2000.

Mazumdar, D. "Segmented Labor Markets in LDC's." *American Economic Review*, vol. 73, num. 2. 1983.

North, Douglas. "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico". Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español, 1995.

North, Douglass. "Understanding the process of economic change". Princeton University Press. USA 2005.

Olson, Mancur. "The rise and decline of Nations". 1982.

Piore J. Michael. "Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong?" en *American Economic Review*, 1983, vol. 73, núm. 2.

Portes, Alejandro. "En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada", FLACSO y Miguel Ángel Porrúa 1995.

Ranis, G. "Arthur Lewis's contribution to development thinking and policy". The Manchester School, 2004. vol. 72 núm 6.

Ranis G. y Stewart F. "V-Goods and the role of the urban informal sector in development". Economic Development and Cultural Change, vol. 47, núm. 2, enero 1999.

Rosas Mara. "La economía informal en los países subdesarrollados: una revisión de la literatura", Reporte de investigación, Seminario Crecimiento y Cambio Estructural, UAM.

Solow, Robert. "El Mercado de trabajo como institución social", Alianza 1992.

Sraffa, Piero. "Producción de mercancías por medio de mercancías". Barcelona, Oikos Tau, partes I y II. 1966.

Tannen B. Michael. "Labor Markets in Northeast Brazil: Does the Dual Market Model Apply?". Economic Development and Cultural Change, vol. 39, núm. 3, abril de 1991.

Tokman, Víctor E. "El sector informal: quince años después". El Trimestre Económico, num. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987.

Williamson, E. Oliver. "Las instituciones económicas del capitalismo". Fondo de Cultura Económica, México, D.F. Primera edición en español, 1989.

CAPÍTULO 2

CONCEPTUALIZACIÓN PARA OPERACIONALIZAR Y ESTIMAR LA ECONOMÍA INFORMAL

En el capítulo anterior se han identificado las principales categorías analíticas de las diferentes corrientes teóricas del pensamiento económico que abordan la temática de la informalidad, resaltando que las actividades económicas informales pueden ser explicadas a partir del grado de desarrollo de la estructura económica de una sociedad y/o a partir del comportamiento de los agentes económicos (ya sea de los empresarios y/o los trabajadores). En este sentido, el esfuerzo de la teoría institucional ha sido importante no sólo como una corriente complementaria a las visiones tradicionales (clásica y neoclásica) sobre la informalidad sino como una visión alternativa puesto que la entiende no sólo como un problema complejo y multidimensional sino porque también se concibe como una forma de comportamiento promovida por una estructura de incentivos que resulta en un incipiente desarrollo económico de las naciones con importantes niveles de informalidad. Es decir, la teoría institucional combina ambas unidades de análisis, por un lado reconoce que las normas, leyes y reglamentos regulan el intercambio económico y por el otro moldean el comportamiento de los agentes económicos según la estructura de incentivos promovida por el marco legal de una sociedad de mercado.

Una vez identificado dichas categorías analíticas, ahora en este capítulo 2 pretendemos identificar la forma en la que se ha operacionalizado el concepto de economía informal mediante dos cuestionamientos: 1) cuáles han sido las definiciones operativas y 2) cuáles han sido los métodos de estimación de la informalidad. Nosotros pensamos que ambas preguntas pueden responderse a partir del reconocimiento de las variables que operacionalizan las unidades analíticas de las teorías económicas, así tendríamos que una variable fundamental para diferenciar la operacionalidad del concepto y su medición ha sido el grado de desarrollo económico junto con la preocupación de los organismos internacionales preocupados por cuantificar el desarrollo económico de los países a partir de diferentes técnicas de medición. Identificando así un acercamiento entre la teoría y la praxis del estudio de la informalidad puesto que en desde el punto de vista teórico

generalmente han priorizado las categorías analíticas de la informalidad definidas por el funcionamiento de la economía, por ejemplo a través de su grado de desarrollo económico. Así pues pretendemos demostrar que en el estudio de la informalidad existe una correspondencia entre el instrumento teórico y operativo utilizados en función del nivel de desarrollo económico del país. Pero al mismo tiempo existe un distanciamiento entre la definición operativa de la informalidad y la técnica de medición cuando es llevada al terreno de la cuantificación del fenómeno por las características y/o realidades de los países.

El presente capítulo analiza y cuestiona las principales definiciones sobre la economía informal tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, tomando como punto de partida en los países desarrollados fundamentalmente las investigaciones realizadas por investigadores del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, mientras que por otra parte se retoma el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para Kenya, en 1972, sobre las actividades económicas realizadas en un mundo en vías de desarrollo, que a partir de entonces se llamaron actividades económicas informales llevadas a cabo por un sector de la población. El objetivo de destacar que las conceptualizaciones no sólo dependen del marco teórico que se encuentran detrás de éstas, sino también de las realidades específicas de cada país. En consecuencia, lo anterior implica formas o técnicas de medición distintas para estimar la magnitud de la informalidad en los diferentes países, las cuales constituyen la segunda parte de este apartado.

2.1 DEFINICIONES SOBRE LA ECONOMÍA INFORMAL

Un gran número de investigadores y de organismos internacionales tanto públicos como privados han definido de diferente manera al conjunto de actividades económicas que se encuentran total o parcialmente no reguladas por parte de las instituciones formales (normas o reglas del juego). Por ejemplo, Roubaud (1995: 53) proporciona una suma importante de términos que han sido utilizados para denominar a las actividades que evaden las normas legales y el registro estadístico. Distingue tres grupos (ver tabla 3).

TABLA 3 Terminología de las actividades económicas que no están reguladas por las instituciones formales			
Grupos:	Economía no registrada	Economía subterránea	Economía informal
Términos:	Economía no observada Economía no declarada Economía no oficial Economía invisible	Economía no observada Economía no declarada Economía no oficial Economía invisible Economía disimulada Economía sumergida Economía clandestina Economía gris Economía ilegal Economía informal Economía paralela Economía oculta Economía irregular Economía de la sombra Economía submarina Economía escondida	Economía marginal Economía periférica Economía secundaria Economía dual Contra economía Economía autónoma Economía alternativa Economía paralela
Fuente: Elaboración propia con base en Roubaud, 1995: 53			

En la tabla 3 observamos los siguientes tres grupos de definiciones sobre la informalidad, según Roubaud (1995: 53):

La economía no registrada: incluye un grupo de definiciones que siguen un criterio operativo desde el punto de vista estadístico. De ahí de nombrarla como economía “no observada”, “no declarada”, “no oficial” o “invisible”. Es importante destacar que entendida de esta forma no implica ningún análisis sobre las motivaciones de los agentes económicos por pertenecer a este tipo de actividades así como tampoco se realiza ningún adjetivo calificativo sobre el tipo de actividades que están incluidas.

La economía subterránea: comprende un grupo de definiciones que siguen un criterio operativo desde el punto de vista legal. Es decir, a partir de la situación jurídica de las actividades de los agentes económicos con el marco institucional que en términos estrictos deberían de cumplir. Por lo tanto, los adjetivos “clandestina”, “gris”, “sumergida”, “oculta”, “irregular”, “a la sombra”, “informal”, “escondida” entre otros, implican una connotación negativa.

La economía informal: contiene un grupo de definiciones que siguen un criterio operativo desde el punto de vista económico. Es decir, se entiende ya sea como una forma de producción o como un medio de trabajo, pero en ambos casos resultan en un conjunto de actividades económicas marginadas, alternativas o incluso complementarias. Pero al mismo tiempo en términos de operación implican no sólo formas de producción o empleos distintos sino también organizaciones sociales, redes de solidaridad y originalidades culturales adaptadas a sus actividades económicas.

(Roubaud, 1995:53-54)

Las definiciones identificadas por Roubaud, desde nuestra perspectiva pueden agruparse en dos grandes grupos: la economía subterránea y la economía informal. Ambos grupos representan diferentes nociones de informalidad que están relacionados con los problemas que enfrentan las naciones según su nivel de desarrollo. Por consiguiente, en el caso de la economía subterránea se enfatiza en el hecho de que son acciones realizadas por los agentes económicos deliberadamente para eludir las leyes y, por ende, el registro estadístico; mientras que las definiciones de economía informal, en su mayoría, destacan que el conjunto de actividades desarrolladas pertenecen a un sector económico, en particular, que produce de determinada forma: capitalista y no capitalista; moderno y tradicional; formal e informal; primario y secundario; etc. En este sentido podríamos afirmar que existe una cierta correspondencia entre las categorías analítica y la definición operativa del estudio de la informalidad. Ya que por un lado, podríamos decir que los términos asociados al grupo de la economía subterránea, se acercan a las categorías analíticas definidas a partir del comportamiento de uno o del conjunto de los agentes económicos; mientras que el segundo grupo se asocia con el otro tipo de categoría analítica definida en función de la estructura económica.

Esta distinción de lo subterráneo y lo informal no corresponde, como lo señala Roubaud (1995: 54), a que sean dos lógicas distintas, una legal y otra económica respectivamente, sino más bien que ambas pertenecen a la esfera económica pero que implican dos fenómenos macroeconómicos cuyo campo de aplicación es totalmente distinto, para la economía subterránea es una definición utilizada originalmente en los países desarrollados,

mientras que la economía informal es un concepto empleado en los países en desarrollo. Desde una perspectiva institucionalista pensamos que las actividades económicas informales pueden ser definidas a partir de la estructura de incentivos que proporcionan las instituciones, moldeando un tipo de comportamiento, tanto en ámbito de la producción, distribución y circulación de los bienes y servicios, por lo que pueden ser resumidas en una determinada lógica de comportamientos de cualquiera de los integrantes (o del conjunto) de una sociedad, sea esta una economía desarrollada o no. Más bien la estructura de incentivos de las reglas del juego condicionará si una economía se dirige al desarrollo económico (basado en las ganancias de productividad) o se estanca en subdesarrollo (basado en las rentas económicas).

Por otra parte, Ikonicoff (1986: 45-47) expone cuatro criterios para identificar una clasificación de aquellas actividades económicas que no están subordinadas, ya sea de forma total o parcial, a las reglas del juego de las sociedades en las que se desenvuelven. Los criterios son los siguientes:

1. *La producción y el ingreso no declarados por los agentes económicos.* En este criterio pueden clasificarse tanto a las empresas (pequeñas y medianas) y a los trabajadores a domicilio que producen bienes y servicios. Las actividades realizadas por dichos agentes económicos pertenecen tanto a la esfera de la producción como de la circulación de bienes y servicios, e implican un importante flujo de efectivo en circulación, las cuales evaden la regulación del estado.
2. *El comportamiento de los factores productivos.* En este criterio se clasifican a los trabajadores que buscan emplearse en una ocupación principal o secundaria pero que no constituye su única fuente de ingresos, y a los empresarios que buscan recursos en sistemas financieros que escapan a la legislación del movimiento de capitales nacional e internacional.
3. *Comportamiento empresarial en busca de alcanzar sus objetivos.* En este criterio se incluyen todas aquellas actividades empresariales que no sólo buscan reducir los costos salariales y fiscales sino también aquellas acciones que buscan flexibilizar el proceso productivo y el ámbito de la circulación a las necesidades del mercado.

Como por ejemplo, la contratación de trabajadores no declarados que conlleva dos finalidades: disminuir los costos salariales pero también la carga social.

4. *La legalidad de las actividades económicas.* En este cuarto criterio se incluye a las actividades delictivas tales como el narcotráfico, el contrabando y el lavado de dinero, entre otras.

En particular, los criterios que acabamos de resumir muestran desde nuestra perspectiva una cuestión fundamental: las actividades económicas allí realizadas corresponden a una lógica de comportamiento económico ya sea para crear y/o organizar la producción, para generar y/o complementar un ingreso, para desarrollar y/o impulsar un empleo, para abaratar y/o alterar la relación de costos de producción y los costos de transacciones,¹⁷ para flexibilizar y/o adaptar el proceso de producción y de trabajo, para financiar y/o movilizar capitales, y para producir y/o comerciar bienes y servicios violentando el marco normativo de las sociedades. Estas actividades adquieren una determinada forma e intensidad condicionada por la evolución del desarrollo económico de los países, pero también según el régimen de acumulación construido por las instituciones tanto formales como informales de las naciones.

En la evolución de los países hacia el proceso de desarrollo económico pueden identificarse cuatro etapas (Ikonicoff, 1986: 43-45):

1. Abarca la situación de los países europeos desde la revolución industrial al inicio del siglo XX. El proceso de acumulación está basado en la disponibilidad ilimitada de la mano de obra. Podemos decir que en efecto para impulsar el desarrollo económico es necesario contar con abundancia del factor trabajo, pero también contar con un capital institucional, físico y humano que promueva y desarrolle los nuevos métodos y técnicas de producción que impacten no sólo la forma de producción sino el proceso de trabajo, así que sí en efecto existía abundante mano de obra, como lo dice Ikonicoff, pero decimos nosotros que también los países

¹⁷ Los costos de las transacciones son los costos de hacer funcionar al mercado: por ejemplo los costos de elaboración y seguimiento del cumplimiento del contrato.

Europeos contaron con una importante dotación de instituciones, conocimiento, innovación y tecnología que lograron instaurar un régimen de acumulación productivo. Desde la perspectiva de Ikononicoff, la existencia de actividades económicas informales son una pieza esencial porque permiten dos funciones: 1) presionar sobre la remuneración salarial y 2) forma un subsistema en aquellas poblaciones que no cuentan con empleo.

2. Esta etapa pertenece al conjunto de los países industrializados después del primer período cuando alcanza la absorción de la mano de obra disponible por las actividades económicas de modo que el factor trabajo escasea. Además está caracterizada por una sindicalización creciente, cuyas acciones reivindicatorias incrementaron la participación salarial en el ingreso nacional, estableciendo con ello una conexión estructural entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento del salario. Según Ikononicoff en este período no pueden considerarse que los tamaños de las actividades económicas informales sean importantes ni tampoco funcionales al régimen de acumulación de economías productivas.
3. La tercera etapa representa el inicio y desarrollo de la industrialización de los países del Tercer Mundo. La migración del campo a la ciudad termina viviendo en condiciones precarias y no se integran al sistema productivo. El ritmo de absorción de la mano de obra y el nivel de acumulación son ya condiciones previas del origen del sector industrial por el tipo de tecnología importada que han alcanzado un alto grado de industrialización. El excedente de mano de obra no es funcional sino más bien disfuncional, de hecho la categoría marginal (pobre/no estructurado) está relacionada con la disfuncionalidad. Es disfuncional en la medida en que la presión que ejercen está orientada directamente al sistema político y social en cuyo marco se efectúa la industrialización.

Así los estudios sobre los marginados identifican subsectores económicos formados por redes integradas de producción y comercialización relacionadas en ocasiones a las aldeas rurales y a la industria moderna.

Los marginados son los agentes de dichos subsistemas, alrededor de ellos se encuentra el subsistema llamado “sector informal” como un componente esencial del modelo de industrialización de la periferia. El cual constituye un factor de

equilibrio e integración social en un proceso de desarrollo que no reproduce las mismas experiencias que las naciones industrializadas. Así que el sector informal es funcional al proceso de acumulación de los países del Tercer Mundo.

4. La cuarta etapa está caracterizada por la reaparición, o más bien por la importancia, de un subsector económico en los países industrializados durante el siglo XX. Su importancia no constituye un elemento que se derive de una crisis circunstancial, como decía Roubaud (1995: 55), sino que piensa Ikononicoff que responde a la racionalidad profunda de ese sistema en el momento en que la diferenciación del producto deja de ser el elemento dominante de la competencia oligopólica para ser sustituida por la minimización de costos. Nosotros pensamos más bien que responde más bien al peso que han ido ganando las actividades económicas informales propias de un régimen de acumulación de economías improductivas caracterizadas por marcos institucionales que propician un régimen patrimonialista y cada vez más rentista que productivo.

Incluso en la actualidad nosotros podríamos considerar la existencia de una quinta etapa:

5. Abarca los primeros 3 lustros del siglo XXI, donde de nueva cuenta los países industrializados son los actores principales de la creciente integración de los mercados financieros internacionales consecuencia de la tercera revolución industrial. En la que dicha integración financiera ha quedado manifiesta en la crisis financiera internacional de 2007 a causa de la quiebra de la banca informal (Krugman, 2008: 55).

En este sentido, el estudio de la economía informal desde el terreno de la evidencia empírica debe ser analizado a partir de la identificación de la variable que permite ser operativa la categoría analítica de la economía informal. Así podemos observar que existe una variable de carácter estructural, el desarrollo económico de los países, que permite operacionalizar de manera práctica la definición de informalidad con el objetivo de lograr una estimación de la dimensión del problema para luego identificar la población objetivo materia de política económica.

La variable desarrollo económico no sólo implica ser la variable operativa que nos permite analizar la forma en la que se ha estudiado el fenómeno de la informalidad desde la evidencia empírica, sino que también constituye desde el punto de vista de la nueva economía institucional la preocupación fundamental de la economía: comprender el proceso de desarrollo económico, es decir entender las fuerzas que generan y distribuyen, la producción, el ingreso y la riqueza de una sociedad (Feige, 1990: 989). En este sentido, la economía institucional se preocupa por entender la relación entre las reglas del juego que condicionan la actividad humana y el proceso de desarrollo económico. Actualmente se reconoce que las decisiones de política requieren del conocimiento empírico y complejo de las relaciones que vinculan el proceso de desarrollo económico con las instituciones, y que estas últimas condicionan la evolución y composición de las actividades formales e informales (Feige, 1990: 989).

La estructura institucional de las sociedades condicionan a los agentes económicos, no sólo porque proporcionan las reglas del intercambio económico sino porque, desde el enfoque institucionalista, por ejemplo las empresas, enfrentan costos de producción más costos de transacciones. Ambos costos están determinados fundamentalmente por la disponibilidad de insumos y la eficiencia con la cual los insumos son utilizados para producir e intercambiar. La disponibilidad de insumos y la eficiencia en su uso está afectada por el marco institucional que establece y garantiza derechos, proporciona privilegios y administra regulaciones y estructuras de sanciones que sirven para fomentar el cumplimiento de las reglas (Feige, 1990: 990).

Desde nuestra perspectiva sí los comportamientos de los agentes económicos de se conducen bajo el cumplimiento y la protección de las reglas del juego establecidas institucionalmente pueden considerarse integrantes de la economía formal. Pero sí sus comportamientos quebrantan las reglas establecidas y, por consiguiente, no gozan de derechos, protección y/o privilegios, los agentes son considerados integrantes de la economía informal. El cumplimiento de las reglas establecidas constituye la participación en la economía formal mientras que su incumplimiento y evasión así como la exclusión de

los beneficios por no apegarse a las mismas configuran la lógica de comportamiento de los integrantes de la economía informal.

Considerando los criterios de Ikononicoff, mencionados anteriormente, para identificar las actividades económicas informales, es decir que no cumplen de manera parcial o total con las reglas del juego, podemos proponer que la informalidad debe ser entendida como una actividad económica realizada por las empresas y por los trabajadores según una lógica de comportamiento en base a una racionalidad relacionada con su objetivo principal los lleva a trasgredir la estructura institucional que regula sus actividades y que es diferente según el grado de desarrollo de las economías. Por ejemplo, si la actividad económica a desarrollar es empresarial, y lícita, bajo una lógica comportamental que contrate trabajadores mediante alguna forma que incumple las leyes laborales buscando abaratar los costos de producción y de transacción, o con fines de flexibilizar su proceso de producción o de trabajo, puesto que los incentivos del marco institucional promueven este tipo de comportamientos, puesto que otra opción que tiene la empresa para alcanzar cualquiera de los dos objetivos es innovar en el proceso de producción o de trabajo de tal forma que alcance economías de escala o economías de especializados, desde nuestra perspectiva la forma de alcanzar los objetivos empresariales está condicionado tanto por la estructura de incentivos proporcionada por las reglas de juego como por el grado de desarrollo de las distintas economías, en las economías desarrolladas se premian las actividades de innovación más que las economías de rentas. Otro caso ilustrativo, puede ser cuando se trata de una actividad laboral, y lícita, bajo una forma de comportamiento que busque generar o complementar un ingreso mediante el incumplimiento de las leyes fiscales condicionado por la estructura de incentivos proporcionado por la normatividad fiscal, en la que según el grado de desarrollo de las economías se premia el cumplimiento con el fisco, así existiendo una legitimidad entre el gobierno y los ciudadanos (en este caso los empleados) sobre la forma en la que se ejerce el gasto gubernamental.

A continuación analizaremos las distintas definiciones que distintos investigadores y/o organismos internacionales han otorgado al fenómeno de la informalidad tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, particularizando en el caso de

México, no sin antes mostrar que no es un problema particular sino que existe y cada vez más sigue una tendencia creciente a nivel mundial (ver cuadro 1 y 2), independientemente de la forma en que sea definido y estimado.

CUADRO 1 LA ECONOMÍA INFORMAL EN PAÍSES DESARROLLADOS COMO PROPORCIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO.						
PAÍS	1960	1978	1995	1998	2000	INCREMENTO DE LA ECONOMÍA INFORMAL 1960-2000
Alemania	2.0	8.6	13.2	15.0	nd	13.0
Austria	0.5	9.4	7.0	8.9	10**	9.5
Dinamarca	4.5	9.4	17.5	18.4	20.0	15.5
Estados Unidos	3.5	8.3	9.5	9.0	9.0	5.5
Noruega	1.5	9.4	18.0	19.4*	20.0	18.5
Suecia	2.0	13.2	16.0	18.0	20.0	18.0
Suiza	1.0	4.3	6.7	6.0	9.0	8.0
* La cifra se refiere a 1997 cuya fuente es Schneider y Enst, 2000: 104.						
** La cifra se refiere al promedio entre 1999 y 2001 cuya fuente es Schneider y Enst, 2002: 5.						
FUENTE: Para 1960 y 1995: Schneider y Enst, 2000, p. 81. Para 1978 y 1998: Jeannot, Fernando, 2001:485.						
Para 2000: Schneider y Enst, 2002: 5.						

CUADRO 2 TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO		
PAÍS	Economía Informal como porcentaje del Producto Nacional Bruto	Contribución (% del Empleo Informal a la población ocupada en el sector no agrícola
	Promedio entre 1990-1993	Promedio entre 1994-2000
AFRICA		
Egipto	68-76	55
Nigeria	68-76	nd
Marruecos	39-45	45
Túnez	39-45	50
AMÉRICA CENTRAL Y DEL SUR		
PROMEDIO DE LOS SIGUIENTES PAÍSES		
Guatemala	40-60	56
México		55
Perú		nd
Panamá		nd
Brasil	25-35	60
Chile		36
Colombia		38
Costa Rica		44
Paraguay		nd
Venezuela		47
ASIA		
Tailandia	70	51
PROMEDIO DE LOS SIGUIENTES PAÍSES		
Corea del Sur	38-50	nd
Filipinas		72
Malasia		nd
Sri. Lanka		nd
Hong Kong	13	nd
Singapur	13	nd
FUENTE: Para el promedio entre 1990-1993: Schneider y Enst, 2000: 81. Los intervalos muestran las diferencias ocasionadas por los métodos utilizados para cuantificar la economía informal. Para el promedio entre 1994-2000: Ochoa, León Sara, Centro de Estudios Sociales y de la Opinión Pública, 2005: 24.		

2.1.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL VERSUS ECONOMÍA SUBTERRÁNEA EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS

En los países desarrollados el término utilizado para englobar al conjunto de actividades económicas que transgreden el marco institucional, ya sea manera parcial o completa, tanto porque existan debilidades institucionales (funcionamiento del Estado), o por estrategia de las grandes empresas para disminuir los costos de producción y/o los costos de las transacciones, es la economía subterránea. El origen del concepto de la economía subterránea puede identificarse a finales de los años setenta, caracterizado por dos cuestiones: 1) fue un fenómeno que permaneció oculto durante la etapa del gran crecimiento de las economías desarrolladas y 2) fue el centro de interés, por parte de los economistas de dichas economías, como una explicación a un problema de mayor dimensión y duración (Roubaud, 1995: 55).

Sin embargo, nosotros creemos que en realidad el término de la economía subterránea tiene que ver más con las etapas de proceso de desarrollo de las naciones desarrolladas señaladas más arriba. El proceso de desarrollo económico de las naciones desarrolladas a partir de 1945 reconfiguró a los actores principales poniendo en la escena mundial principalmente a: los Estados Unidos, las bases de lo que ahora es la Unión Europea (en aquel entonces la Comunidad Económica Europea), la creación del GATT, los acuerdos del Bretton Woods, y el Fondo Monetario Internacional. Sí en un primer momento del desarrollo económico (de la primera revolución industrial a inicios del siglo XX) el modelo se caracterizó por una oferta ilimitada de trabajo y por consiguiente el régimen de acumulación se basó en la disponibilidad ilimitada de mano de obra, acompañado de un subsistema económico como pieza fundamental no sólo para ejercer influencia sobre las remuneraciones salariales de las personas empleadas sino también como fuente de empleo para una población creciente con necesidades de emplearse, paso a ser en la cuarta etapa (durante el siglo XX) una parte del sistema económico que formaba parte de la estrategia de reproducción de los grandes capitales basada en la minimización de los costos de producción (Ikonicoff, 1986: 43-45).

2.1.1.1 La economía informal versus economía subterránea: una reacción de los agentes económicos ante el marco institucional establecido por el Estado

El Fondo Monetario Internacional (FMI), como principal vigilante de las normas establecidas por las economías desarrolladas, ha sido la principal organización que ha desarrollado esfuerzos de investigación junto con el Banco Mundial, a través de sus investigadores, sobre el fenómeno de la informalidad utilizando el término “economía subterránea”. En los trabajos, que a continuación analizaremos, podemos identificar que la economía subterránea está relacionada más con la producción que con el empleo, aunque este último sí es analizado pero con menor énfasis, por lo que pone en tela de juicio el papel del Estado dentro de la economía y cómo los agentes económicos responden al marco institucional establecido por autoridades estatales.

Schneider y Enste, investigadores del FMI, en su investigación “Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences” señalan que la economía subterránea es más bien un concepto bruto, es decir, comprende el conjunto de actividades legales e ilegales, cuyo registro escapa de las regulaciones fiscales y laborales. Estos autores señalan que una definición generalmente utilizada, por varios investigadores¹⁸ de países desarrollados, sobre la economía subterránea es considerarla como *el conjunto de actividades económicas legales o ilegales que deberían participar en el cálculo oficial del producto nacional bruto pero que actualmente no están registradas* (Schneider y Enste, 2000: 78).¹⁹

Schneider y Enste (2002: 2) proporcionan una clasificación sobre la economía subterránea en la que se identifican claramente dos criterios fundamentales: la legalidad de las actividades y el carácter monetario de las transacciones; asimismo para las actividades lícitas agregan un subcriterio que tiene que ver con la definición de evasión y elusión fiscal (ver tabla 4).

¹⁸ Feige, L. Edgar (1989,1994), Schneider (1994), Frey y Pommerehne, Werner (1984), Herald Lubell(1991). Citados por Schneider y Enste, 2000: 78.

¹⁹ De aquí en adelante los párrafos que tengan letra de diferente tamaño y/o con letra cursiva es para indicar que son citas textuales de los autores citados.

TABLA 4 ECONOMÍA SUBTERRÁNEA				
Tipo de actividad	Transacciones monetarias		Transacciones no monetarias	
Actividades ilícitas	Comercio en bienes robados; producción y comercialización de drogas; prostitución; juegos de azar; contrabando; estafa.		Trueque de drogas, bienes o contrabando; cultivo de drogas para uso personal; robo para uso personal.	
	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos
Actividades lícitas	Ingresos no declarados procedentes de trabajos por cuenta propia. Sueldos, salarios y activos procedentes de trabajo no declarado relacionado con bienes y servicios lícitos.	Descuentos a empleados, prestaciones.	Trueque de bienes y servicios lícitos.	Trabajos "hechos en casa" y ayuda de los vecinos.
Fuente: Schneider y Enste, 2000: 79				

En consecuencia podemos entender que la definición operativa de la economía subterránea está basada principalmente en términos de las actividades de producción y distribución de bienes y servicios a partir de la identificación de las actividades como lícitas o ilícitas, pero que dentro de las primeras son aquellas que escapan tanto a su registro fiscal, económico-administrativo y estadístico, en donde ellos en última instancia pueden escapar a los circuitos financieros formales de las economías. Desde nuestro punto de vista, esta definición pretende dar cuenta cómo los agentes económicos responden al marco institucional establecido por el establecido por el Estado poniendo en juicio, no propiamente las instituciones, sino la dimensión del Estado en cuanto a su funcionamiento y su poder de control sobre el comportamiento de los agentes económicos.

Schneider y Enste (2000: 77-78), señalan que una de las causas principales del crecimiento de la economía subterránea es el hecho de que ésta puede considerarse como una *reacción* de los agentes económicos al percibir una excesiva carga del Estado, ya sea en términos del pago de impuestos y/o en términos de las contribuciones de seguridad social junto con una ineficiencia en el proceso de evolución y adaptación de las instituciones al desarrollo económico.

Esta interpretación está basada en la noción de salida de Albert O. Hirschman, (1970) y que el Banco Mundial en 2007 en su informe titulado "*Informality: Exit and Exclusion*" ha

retomado para encontrar una explicación alternativa al fenómeno de la economía informal señalando que un número importante de empresas, organizaciones, trabajadores y familias deciden un nivel óptimo de vinculación con las regulaciones establecidas por el Estado, en función de un análisis de los beneficios netos de incorporarse a la formalidad y de la capacidad y esfuerzo del Estado para lograr el cumplimiento de sus normas. Desde esta perspectiva, la informalidad es resultado de una elección masiva de estar fuera de las instituciones formales por parte de las firmas e individuos, por lo que constituye una reacción crítica al Estado, en cuanto a su capacidad de aplicación de la ley, regulaciones y servicios proporcionados (Perry, E. Guillermo; Maloney F. William; Fajzylber Pablo, et al; 2007: 23).

En consecuencia, el fenómeno de la informalidad en los países desarrollados no se relaciona directamente con un adjetivo negativo o con una situación de marginación, pobreza o exclusión sino que más bien responde a una decisión voluntaria de los agentes económicos determinada sí por una análisis costo beneficio pero también condicionada por una percepción de éstos sobre la capacidad del Estado no sólo para hacer cumplir la ley sino para crear normas que se adapten al proceso de evolución del desarrollo económico. Si bien es cierto que la decisión voluntaria de mantenerse en algún grado de informalidad implica por definición que están excluidos de ciertos beneficios sí cumplieran con la norma a la que han decidido incumplir los agentes económicos, esta exclusión no depende de que sí la empresa es pequeña o grande, o sí el mercado de trabajo está segmentado, o sí la economía es dual o sí el costo de cumplir las leyes es alto; sino que la exclusión ha sido por que la decisión ha sido escapar del marco institucional, por ejemplo porque las empresas perciben que las regulaciones e instituciones fiscales no se adaptan de manera eficiente a sus necesidades de operación, por lo que interpretando a Hirschman, las empresas deciden salir (escapar) de las normas fiscales. Otro ejemplo de esta acción de escape es el hecho de que las grandes empresas o profesionistas calificados deciden subdeclarar sus ingresos o subreportar sus operaciones puesto que obtienen mayores ganancias netas al evadir el cumplimiento de la ley.

Desde nuestra perspectiva, esta forma de definir el fenómeno de la informalidad pone en la discusión el papel del Estado en la economía, en particular en la economía informal, no sólo como lo interpreta la visión ortodoxa de la teoría económica sino también desde una visión más heterodoxa. La visión ortodoxa del Estado le proporciona una determinada legitimidad para actuar como un agente económico encargado de: remediar las fallas de coordinación en la provisión de bienes públicos (carreteras, seguridad, defensa) y en la prevención de males sociales (contaminación); enmendar las fallas en el mercado por medio de tribunales de justicia, derechos de propiedad, mecanismos de reducción de riesgo y un conjunto de reglas; preocuparse por las asimetrías en el poder y sobre las cuestiones de distribución y redistribución del ingreso. Para ello requiere monitorear y un poder coercitivo para que los ciudadanos cumplan sus mandatos. Esta visión del Estado ha conducido a percibir a la economía informal como un problema de incumplimiento con las normas legales (Perry, E. Guillermo; Maloney F. William; Fajzylber Pablo, et al; 2007: 23). Entonces podemos interpretar desde la visión ortodoxa, como incluso ya lo hemos mencionado en el capítulo para el enfoque teórico neoclásico, que la informalidad se relaciona con un Estado débil puesto que no tienen la capacidad para hacer cumplir la ley o para definir instituciones que disminuyan los costos económicos de la formalidad o que aumenten los beneficios de incorporarse a la formalidad para que en el balance de los agentes económicos el resultado sea positivo a la formalización de las actividades. Sin embargo, desde una perspectiva más heterodoxa, siguiendo nuestro enfoque institucional, también descrito en el capítulo 1, lo que está en juego es concebir al concebir al Estado como un agente económico que debe dotarse de una capacidad de negociación, y que por tanto resalta más su dimensión política, por lo que desde nuestra perspectiva el Estado cuenta con la misma capacidad de incentivar a la informalidad como de contrarrestarla destacando su capacidad política entendida como la capacidad para arreglar el conflicto de intereses haciendo que los agentes económicos permanezcan dentro del marco normativo existente y su estructura de incentivos que proporciona. Lo anterior, creemos nosotros que debe ser la conceptualización de un Estado fuerte independientemente de que se trate de una economía desarrollada o no.

En este sentido, la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional promueve ciertos mecanismos de evasión que están implícitos en las conductas de los agentes económicos que realizan las actividades informales. Por ejemplo, podríamos decir que la informalidad implica un comportamiento oportunista porque puede expresarse como una forma de evasión de impuestos provocando el incumplimiento en las normas fiscales; también podríamos decir que implica una forma de competencia injusta cuando las actividades informales son ilícitas; además las actividades informales pueden responder también a una lógica de comportamiento empresarial que busca abaratar los costos de las transacciones para maximizar sus beneficios evadiendo los altos costos de la formalidad; pero también la informalidad revela comportamientos deliberados de los grupos políticos, empresariales y de las asociaciones de trabajadores que definen acuerdos político-económicos que les permitan obtener rentas económicas para sus grupos de intereses exclusivos.

2.1.1.2 La economía informal versus economía subterránea: una variedad de economías informales que buscan minimizar los costos de las transacciones

El trabajo de Edgar Feige titulado “Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economics approach”, puede considerarse desde nuestra perspectiva como una segunda forma de abordar la definición de la economía informal en los países desarrollados que tiene dos particularidades muy importantes: la primera es que resalta la idea de que no existe un solo tipo de informalidad sino que existen varios tipos de informalidad y la segunda es que expone un fundamento teórico a su definición operativa lo que constituye un aporte trascendental al estudio de la informalidad.

Así Feige señala que en una nación existe un conjunto diverso de instituciones que constituyen diferentes reglas que cubren un amplio espectro de comportamientos económico, y que por consiguiente podemos entender a la economía informal simplemente como el incumplimiento de este conjunto de reglas definidas legalmente, por lo que se pueden identificar también una variedad de economías o sectores informales. Las características de cada economía informal están determinadas por el conjunto particular de

reglas institucionales que los integrantes transgreden ya sea por su incumplimiento, evasión o elusión. Por consiguiente podemos decir que existen varios tipos de economías informales, ya sea en países con una planificación más centralizada o más de mercado, o tanto en naciones desarrolladas como en vías de desarrollo (Feige, 1990: 990-991).

En este sentido Feige, propone una clasificación de las actividades informales siguiendo la corriente teórica institucionalista (Feige, 1990: 991-993): 1) la economía ilegal; 2) la economía no reportada; 3) la economía no registrada; y 4) la economía informal.

1. **La economía ilegal** está integrada por aquellas actividades económicas de producción y distribución de bienes y servicios que están prohibidas por el marco legal que define el alcance de las formas legítimas de los negocios. Desde la perspectiva del desarrollo económico, las actividades ilegales más importantes son la producción de sustancias prohibidas (tráfico de drogas) y el mercado negro de intercambio de divisas. La producción ilegal de drogas proporciona una fuente lucrativa de ingreso que compite directamente con la producción de otros cultivos comerciales. Su consecuencia principal es que quebranta la estabilidad y responsabilidad de las instituciones económicas, legales y políticas que de otro modo podrían servir para facilitar el proceso de desarrollo. La existencia de un mercado negro de intercambio de divisas afecta el proceso de desarrollo porque reduce los costos de las transacciones de obtener divisas extranjeras y proporcionan una protección contra las fluctuaciones en el valor de la moneda local.
2. **La economía no reportada** está constituida de aquellas actividades económicas que eluden o evaden las reglas fiscales establecidas institucionalmente. Desde una esfera macroeconómica las actividades económicas no reportadas afectan el tamaño del déficit presupuestal, la deuda pública y las políticas de reforma fiscal; mientras que a nivel microeconómico, los participantes de la economía no reportada enfrentan costos de producción y de transacción diferentes que aquellos participantes en la economía reportada.

3. **La economía no registrada** es aquella que está compuesta de actividades económicas que eluden las reglas institucionales que definen los requisitos de reporte a las agencias estadísticas gubernamentales. Cualquier esfuerzo que evalúe los efectos programáticos de los cambios de política diseñados para implementar el proceso de desarrollo global debe tener cuidado en la estimaciones inter temporales del nivel actual de la actividad económica global. Un componente importante de las actividades económicas no registradas en los países en desarrollo es la producción que tiene lugar dentro de los hogares. Aunque la teoría del ingreso y el producto nacional sugiere que la producción de hogares debería ser incorporada en las cuentas nacionales, este sector es típicamente omitido debido a la dificultad de su medición. En los países desarrollados ha llegado a estimarse entre el 25% y 50% del GNP). En las naciones en vías desarrollo, es probable que los cambios entre el sector de producción de los hogares y el registrado tengan efectos sustanciales sobre los efectos sustanciales sobre las tasas de crecimiento registradas. Una economía no registrada de tamaño considerable puede sesgar sistemáticamente las estimaciones de los principales indicadores económicos como las tasas de desempleo, tasas de ahorro, productividad y niveles de precios. Lo anterior puede provocar problemas de información en los mercados y en la economía afectando no sólo la percepción sobre la actividad económica, sino también afectaría el comportamiento de los agentes económicos tanto en la toma de decisiones individuales como en las decisiones de política económica.
4. **La economía informal** comprende todas aquellas actividades económicas que eluden los costos y están excluidas de los beneficios y derechos establecidos en las leyes y reglas administrativas que protegen los derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, agravios, créditos financieros y sistemas de seguridad social. La importancia de las actividades informales derivan del hecho de que su existencia está íntimamente relacionada con los acuerdos institucionales establecidos por el Estado y que por consiguiente también implican una lógica de comportamiento de los distintos agentes económicos a dicho marco institucional.

Los resultados positivos o negativos de la existencia de la economía informal pueden en principio ser reforzados o debilitados por acciones de política que modifiquen el marco institucional.

Esta definición y clasificación de la economía informal versus economía subterránea de Feige, como él mismo señala, tiene la virtud de aplicarse tanto para las economías desarrolladas como para las economías en desarrollo aunque él solamente ha desarrollado esfuerzos de investigación para los países desarrollados. Para efectos de nuestra investigación es importante destacar que la forma de entender a la informalidad debe ser multidimensional puesto que cualquier actor económico al realizar transacciones está sujeto a una diversidad de marcos normativos que le condicionan y que debe cumplir, y que cuando incumple alguna regulación se le clasifica en una determinada situación de informalidad. La razón de dicho comportamiento tiene que ver desde la perspectiva de Feige con los costos de las transacciones diferentes que enfrentan la economía formal en comparación a las economías informales. Por lo tanto, la informalidad puede entenderse como una actividad de nueva cuenta deliberada tanto por las empresas como por los trabajadores que busca minimizar los costos de las transacciones.

Abarcar el fenómeno de la informalidad desde el punto de vista ilegal, como lo propone Feige, es importante porque resalta los comportamientos oportunista que existen en varias esferas de la economía que no se relacionan directamente con un fenómeno de pobreza o de marginación, ni mucho menos de bajos ingresos, como lo es el desarrollo de los mercados negros de divisas en los que participan grandes grupos financieros buscando obtener grandes rentas económicas a través de comportamientos especulativos contras las distintas monedas nacionales. Lo anterior, pone en juego debilidades institucionales en la supervisión y regulación financiera.

Por otra parte, entender a la informalidad en su dimensión económico-administrativa y fiscal, muestra cierta convergencia en cuanto a la discusión ya comentada más arriba, en cuanto a los comportamientos de los agentes económicos y el papel que desempeña el Estado dentro de la economía tanto en su función como agente regulador (definición de los

derechos de propiedad) como en su función de agente proveedor de bienes públicos: justicia, confianza, legitimidad, infraestructura de comunicaciones y transportes). Pero como ya apuntábamos anteriormente debe considerarse no sólo su capacidad para hacer cumplir las regulaciones sino también para su capacidad para establecer una negociación con distintos actores económicos y políticos para diseñar un marco institucional que promueva su autocumplimiento en base al desarrollo y expansión de los mercados y de la economía con grupos de intereses inclusivos, no en base a comportamientos rentistas en base a grupos de intereses exclusivos.

2.1.1.3. La economía informal: una estrategia para generar ingresos y/o beneficios como parte de una economía integrada al desarrollo del capitalismo

En la literatura revisada se encuentra una tercera interpretación de la economía informal en la autoría de Alejandro Portes en su publicación titulada *“En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada”* en la que define a la informalidad como aquel *conjunto de actividades generadoras de ingresos o beneficios que no están reguladas por el Estado en un medio social en que se reglamentan las actividades similares* (Portes, 1995: 34). Considerando los objetivos de cada una de las actividades informales, Portes sugiere una clasificación útil de éstas:

1. Economías informales de sobrevivencia. Están dirigidas a la sobrevivencia del individuo o del hogar, por medio de la subsistencia directa o de la simple venta de bienes y servicios en el mercado;
2. Economías informales de explotación dependiente. La prioridad es aumentar la flexibilidad gerencial y reducir los costos laborales de las empresas del sector formal a través del empleo no registrado y de la subcontratación de empresarios formales;
3. Economías informales de desarrollo, en las que el fin es la acumulación de capital utilizando a las microempresas, por medio de la movilización de sus relaciones solidarias, de una mayor flexibilidad y de abaratar costos (Portes, 1995: 186; Portes y Haller, 2004: 12-13).

La clasificación propuesta por Portes sigue un criterio funcional puesto que destaca a las actividades económicas informales como parte integral del desarrollo del capitalismo (tanto en sus inicios como en su evolución), así la informalidad no representa necesariamente un residuo económico derivado de la estructura económica, sino que la informalidad está relacionada con una estrategia deliberada, que a diferencia de la interpretación de Scheneider y Enst o de Feige, no es propiamente una forma de reacción ante el tipo de instituciones establecidas por el Estado, sino que busca adaptarse a la etapa del desarrollo del capitalismo; así podemos encontrar empresas individuales u hogares que producen bajo algún esquema de contratación para la economía de mercado o para las empresas grandes, por lo que no son actividades desintegradas a la economía moderna que les permite operar y obtener un ingreso, o son actividades que buscan dotar de flexibilizar el proceso de trabajo como el proceso de producción, y por supuesto que incluye las actividades de las empresas más grandes para ver en la informalidad a través de la subcontratación laborar una forma de flexibilizar y abaratar los costos de producción que les permita obtener mayores beneficios.

Esta definición y clasificación de la economía informal se diferencia de las dos anteriores en que no hay un criterio legal o ilegal de las actividades sino que se reducen a aquellas actividades que se realizan fuera del ámbito de la regulación del Estado, por lo que señala Portes, en otras palabras las actividades informales no están registradas y/o tampoco son declaradas; por lo que es importante diferenciar la informalidad de la ilegalidad, según Portes, porque lo importante es la forma en la que se produce el producto final y la forma en la que se distribuye el producto y no la característica final del bien. Así las actividades ilegales se pueden asociar más a actividades delictivas porque tanto la forma de producción como la forma de distribución de la mercancía son ilícita y, por tanto, depende y cambia de las realidades nacionales y/o de las estructuras institucionales de las economías. No obstante, el mismo Portes, a pesar de no incorporar una clasificación explícita de las actividades ilegales dentro de su tipología propuesta, sí explica que cuando uno identifica claramente las actividades formales, las informales y las ilegales puede identificar relaciones complementarias entre ellas que son muy importantes tener en consideración,

por ejemplo: las actividades delictivas pueden proporcionar mediante la corrupción de funcionarios públicos pueden implicar una fuente de ingresos importantes para el sector formal, y luego este último puede proporcionar a las primeras a través de algunas interferencias para que puedan ser detectadas sus actividades o le puede suministrar algún bien que posee bajo su control; para el caso de las actividades delictivas y su relación con las informales se puede ilustrar su relación cuando las primeras dotan de capital al sector informal o cuando ellas mismas constituyen una demanda de bienes o nuevas oportunidades de ingreso, mientras que las segundas pueden proporcionar mayor flexibilidad de mano de obra o bienes más baratos (Portes y Haller, 2004: 12).

Las categorías de informalidad propuestas por Portes no son mutuamente excluyentes, puede existir en una misma nación independientemente de las intenciones de los individuos; por ejemplo: el trabajo que constituye la forma de sobrevivir de un trabajador informal puede ser apropiado por la empresa formal que lo emplea para alcanzar mayor flexibilidad, o los subcontratistas informales relacionados subordinadamente con las empresas más grandes pueden acumular capital y relaciones solidarias que les permita establecer un determinada senda de autodesarrollo. Por lo tanto, la diferencia entre los tipos de economías informales está en la complejidad de los niveles de organización social más que en la motivación de los actores (Portes y Haller, 2004: 13).

Portes señala que el caso de Estados Unidos y la economía italiana muestran algunas características de la informalidad en economías desarrolladas. Para el caso de Estados Unidos encuentra evidencia que a finales del siglo XIX se desarrolla: a) un incremento de formas atrasadas de capitalismo, b) una creciente expansión de las pequeñas empresas informales que producen bienes y servicios directamente bajo contrato para el mercado o las empresas más grandes, c) la reaparición de los *sweatshops* (talleres de producción clandestina) fabriles, en donde la mano de obra es utilizada intensivamente (Portes, 1995, p. 44). En el caso de la economía italiana el distrito industrial de la región central de Emilia-Romagna está integrado por pequeñas empresas, muy dinámicas, cuyos inicios se relacionan con la informalidad pero que a pesar de que actualmente son empresas formales siguen utilizando insumos producidos informalmente y contratando trabajadores al margen

de la ley; también pueden identificarse relaciones de complementariedad entre actividades formales e informales de la industria textil, metalúrgica, entre otras, que les provee de una pronta respuesta a las necesidades de mercado (Portes y Haller, 2004: 16-17).

Así pues lo que podemos observar en estas tres definiciones de la informalidad es que existe cierta homogeneidad en considerar que las actividades económicas informales responden en cierta medida de forma deliberada ya sea como reacción o como estrategia ya sea para responder a las debilidades de la capacidad del Estado para hacer cumplir las leyes, y/o de su capacidad para diseñar instituciones que garanticen su autocumplimiento, o incluso de la respuesta de los actores económicos para disminuir los costos de las transacciones o de producción. Pero también existe una importante tendencia a considerar dentro de la informalidad tanto las actividades legales como las ilegales.

2.1.2. Conceptualización de la economía informal en los países en vías de desarrollo

Desde la década de 1970 han aparecido un sin fin de definiciones sobre la economía informal en los países en desarrollo provocando que no haya un consenso entre los investigadores de la región para generalizar un concepto, en consecuencia existen varias interpretaciones de las causas que la generan; ocasionando que haya tantos conceptos como causas del problema, dando lugar, incluso, a un cuestionamiento sobre la existencia del concepto sector o economía informal. A partir de este momento utilizaremos indistintamente los términos sector o economía informal, puestos que el denominarlos en cualquiera de las dos formas no implica que hagamos referencia a un sector excluido sino más a un conjunto de actividades, empresas, personas, etc que muestran una característica en común para agruparlos dentro de un grupo determinado en este caso sector o economía. Por tanto, en este apartado realizamos un análisis de las definiciones planteadas en la literatura de las naciones en vías de desarrollo (Ver tabla 3).

TABLA 5 DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO				
	CONCEPTO	RELACIÓN TEÓRICA	TÉCNICA DE MEDICIÓN	ADJETIVO CALIFICATIVO
ENFOQUE: Una nueva forma de llamar a los pobres. AUTORES				
Desal (citado por Cortés, 1991)	Un estrato socioeconómico de la Población	Dos corrientes dualistas clásicas: la teoría de la marginalidad desalana y la teoría dependetista con raíces marxista.	Identificación de características socioeconómicas a través de las encuestas de hogares	Grupos Marginados
La Organización Internacional del Trabajo(OIT), informe sobre Kenya, 1972; y K. Hart, 1973. El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).	Un segmento de la población económicamente activa y /o un conjunto de unidades económicas, individuos y empresas.	Modelo de Lew is. Teoría clásica.	Enfoque del mercado laboral y de la microempresa	Pobreza. Contracíclica. No productivas.
ENFOQUE: Un problema Institucional AUTORES				
Benton, L. y Portes, A., 1987. Portes, A., 1995.	Una estrategia para reducir costos laborales y aumentar la flexibilidad administrativa.	Corriente Neomarxista	Exclusión de cobertura de Seguro Social	Proclíclica. Productiva y no Productiva.
De Soto, 1991.	Resultado de una legislación inadecuada y una burocracia excesiva	Corriente Neoclásica.	Encuestas Especiales a los actores económicos informales. Clandestinidad y persecución por parte de las agencias del Estado.	Actividades bastante creativas y productivas. Elogia la actividad informal en vez de criticarla.
Maloney y Levenson, 1998; Maloney, 2000; Roubaud, 1995.	Resultado de un análisis costo / beneficio	Corriente Institucional	Enfoque del mercado laboral, y de la microempresa.	Actividades Productivas y no, pero dañinas para una economía
Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias, 2002.	Una expresión de la disfuncionalidad de la estructura institucional. Una manifestación de la escasa o nula capacidad del gobierno para generar reglas que faciliten el intercambio económico	Aunque es una visión desde la práctica gubernamental, se relaciona, en nuestra opinión con la escuela institucionalista.	Evasión fiscal, a la normas laborales y a los registros estadísticos.	Actividades Productivas y no, pero dañinas para una economía
Jeannot, 2001	Una forma de comportamiento que se origina por el oportunismo en los contratos, como expresión de un regimen de acumulación propio de una economía de rentas.	Teoría Institucional.	Evasión fiscal, a la normas laborales y a los registros estadísticos.	Actividades Productivas y no, pero dañinas para una economía. Informalidad de los pobres y de los ricos.
FUENTE: Elaboración propia.				

La tabla 5 muestra que la definición de la informalidad en los países en vías de desarrollo está asociada al menos en dos enfoques, que podrían ser en algunas economías definiciones más que alternativas complementarias, y que el adjetivo calificativos en la mayoría de los casos se asocia con aspectos negativos, provocando que de antemano se presupongan cuáles serán las consecuencias de concebirla de una determinada forma. Así tenemos dos enfoques: 1) una nueva forma de llamar a la pobreza y a la marginación, definiendo al sector informal como un sector excluido y/o marginado del resto de la economía cuya connotación implica actividades informales que provocan efectos negativos al desarrollo de las economías: baja productividad, bajos salarios, peores condiciones laborales, etc; 2) una segunda definición está asociada con una falla institucional que implica adjetivos negativos pero también positivos, así por ejemplo se piensa que la informalidad se debe a que al tamaño físico del Estados y/o a la calidad delas instituciones para desarrollar los intercambios económicos.

Francois Roubaud en su libro titulado “La economía informal en México” realiza un desarrollo conceptual acerca del sector informal. Este autor retoma la idea de M. Guerguil al establecer como punto de partida las actividades no registradas y no delictivas. Diferenciando así dos enfoques: 1) el sector informal como medio de producción, basado en una lógica económica, y 2) el sector informal como sector extralegal, centrado en el binomio legalidad e ilegalidad, en donde las regulaciones del estado marcan la línea divisoria. Aunque dentro del segundo enfoque Roubaud agrega una subdivisión, la extralegalidad como una estrategia de reconversión del capital y como una estrategia de supervivencia ante las trabas burocráticas (Roubaud, 1995: 64-76). Con esta incorporación Roubaud parece tomar en cuenta también un criterio económico en el segundo enfoque, sin embargo, al definir al sector informal como un sector no registrado pero lícito, está siguiendo un concepto más jurídico que económico.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista creemos que, en efecto, existen dos perspectivas que siguen una racionalidad distinta, pero la diferencia no radica en que sea económica o no, sino más bien, consiste en que la primera visión no reconoce el papel que desempeñan los factores institucionales formales dentro de una determinada economía y que termina por dar simplemente nombres diferentes a la pobreza, marginación, subempleo, exceso de la oferta laboral, etc, y en consecuencia sus políticas sugieren el combate al fenómeno a través de la creación de mayor empleo. Mientras que la segunda perspectiva, admite la existencia de dichos factores como trascendentales para analizar hacia qué tipo de economía (formal o informal) se encamina un determinado país, motivada ya sea por el carácter excesivo de normas o reglas que rigen el intercambio económico o por lo costoso de estas en términos monetarios y de tiempo para apegarse a ellas. Precisamente en esta segunda perspectiva pretende enmarcarse nuestra definición, pero no tanto haciendo hincapié en lo costoso o excesivo de las regulaciones sino más bien subrayando la importancia de la estructura de incentivos proporcionada por las instituciones formales como determinante de un comportamiento oportunista por parte de los agentes económicos para transgredirlas. Por tanto, no se cree que exista una visión carente de una racionalidad económica, sino más bien que todas ellas enmarcadas dentro de sus respectivos marcos teóricos económicos

pueden destacar o dejar a un lado elementos importantes sin alejarse de una explicación económica.

2.1.2.1. La economía informal: una nueva forma de denominar a la pobreza

Dentro de este enfoque, siguiendo la fuente que se detalla en seguida, podemos agrupar en tres los significados de las definiciones del sector informal:

1. Un estrato socioeconómico de la población total.
2. Un segmento de la población económicamente activa.
3. Un conjunto de unidades económicas, individuos y empresas (Raczynsky citada por Portes, 1995: 27-28)

El sector informal definido como un estrato social hace referencia a aquellos grupos más empobrecidos de la sociedad en términos de la accesibilidad y calidad del empleo, los beneficios y el consumo. De tal forma, este concepto constituye únicamente una nueva forma de llamar a los pobres (Raczynsky op cit). La anterior definición tiene sus orígenes en dos corrientes dualistas: 1) la primera, considera la existencia de un sector tradicional y un sector moderno, el tradicional compuesto por aquellos individuos que son marginados del proceso de modernización (teoría de la marginalidad desahilana); y 2) la segunda, establece que en el proceso de las economías capitalistas dependientes algunas actividades que, en su momento, fueron base para la acumulación capitalista se transforman en marginales, éstas utilizan una población excedente relativa que normalmente la teoría dependentista, con raíces marxistas, llama ejército industrial de reserva (Cortés, 1991: 18).

Por otra parte, el segundo y tercer significado de la economía informal como parte de un mercado laboral segmentado o un modo de producción tienen sus inicios, como lo señalan la mayoría de los investigadores en la materia, tanto en el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre Kenya, como en los estudios de K. Hart en 1973. En el informe de Kenya se define a las actividades informales como aquella forma de producir, caracterizada por: a) fácil acceso; b) mercados competitivos pero no regulados; c) estrecha

relación con los recursos locales; d) propiedad familiar de las empresas; e) operaciones en pequeña escala; f) uso intensivo de la fuerza de trabajo y tecnología adaptada, g) bajos niveles de educación de los trabajadores (Charmes, 1991: 38; Jusidman, 1992: 5; Salas y Rendón, 2000: 26). Mientras que Hart clasificó como informales a aquella parte de la población económicamente activa que se encuentra autoempleada, resultado de un modelo segmentado del mercado laboral en donde se encuentran oportunidades de emplearse en un trabajo asalariado (formal) y en un trabajo por cuenta propia (informal) (Hart, 1973: 38).

A partir de estas definiciones surge una primera caracterización del sector informal:

- La definición de sector informal es de carácter descriptivo. Las actividades informales están muy relacionadas con el modelo clásico de exceso de oferta laboral de Lewis (1954), descrito en el capítulo anterior.
- El sector informal puede agrupar tanto empresas como individuos. Las primeras caracterizadas por la facilidad de entrada determinada por bajos capitales y pocos requisitos de capacitación. Y los segundos con la peculiaridad de tener bajos niveles de educación, ingresos significativamente menores en comparación a los del sector formal, escasos niveles de productividad, y nulas oportunidades de crecimiento.
- El sector informal incluye los servicios y el comercio en pequeña escala.

El origen de la concepción de la economía informal como un sector atrasado y con un modo de producción no capitalista, que después va ser retomada de manera explícita e implícitamente por algunos autores (Harris y Todaro, 1970; Mazumdar, 1983; Tokman, 1987; Ranis y Stewart, 1999; Jusidman, 1992) y organismos internacionales (La Organización Internacional del Trabajo, OIT); y el Programa Regional de Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC), como ya se ha mencionado en el capítulo 1 sustentado en una determinada corriente teórica. Sin embargo, los planteamientos de la OIT y del PREALC se han modificado un poco al definir al sector informal dentro de una economía heterogénea pero como parte de un mercado de trabajo segmentado. Esto es totalmente diferente de un dualismo – al estilo de Lewis – en el que existen dos sectores

cuya única relación es que el sector moderno o formal busca sus trabajadores en el sector tradicional o informal de la economía (Cortés, 1991: 29).

Así para el PREALC, el sector informal es un modo de producción determinada por el escaso capital y por su tecnología atrasada e intensiva en trabajo con la que cuentan las empresas, y su desarticulación de los circuitos financieros formales. Causado básicamente por el constante crecimiento de la población en edad de trabajar, el creciente flujo migratorio en busca del diferencia de ingresos entre ambos sectores, heterogeneidad estructural y la incapacidad de generar empleos por parte del sector moderno, todas ellas características de las economías latinoamericanas y de los demás países en desarrollo (Cortés, 1991: 19; Tokman, 1988: 206).

Al definir a la informalidad como un modo de producción y/o como parte de un mercado laboral segmentado parecen rebasar la conceptualización de un estrato socioeconómico totalmente desprotegido, pero no es así porque al llevarlas al terreno de las investigaciones empíricas, sobre todo la OIT y el PREALC, se reducen a cuantificar el problema en términos de la población económicamente activa que absorbe, del número de ocupaciones que crea o de ambos. Por ejemplo, en el caso del empleo informal se delimita operacionalmente como aquel que abarca alguna de las siguientes categorías: trabajo doméstico, trabajadores por cuenta propia (sin incluir a los profesionistas y administradores), trabajo familiar sin remuneración y trabajadores en pequeñas empresas (el criterio para determinar el tamaño de establecimiento varía según los países, pero este oscila entre 5 y 50 empleados). Por tanto, de nueva cuenta es una nueva forma de llamar a los pobres, pero aquí con el nombre de sector informal y no como el sector tradicional o marginado (Portes, 1995: 29).

Portes identifica tres deficiencias que presenta esta visión del mercado laboral segmentado o como un modo de producción:

1. No considera un número importante de personas. Puesto que excluye la producción de subsistencia directa (fenómeno presentado normalmente en la agricultura

urbana), la cría de animales y la autoconstrucción de viviendas. Además deja a un lado a los trabajadores con salarios encubiertos, que laboran a destajo en sus hogares bajo diferentes tipos de contrato.

2. No toma en cuenta las distintas clases de empleo existentes en el sector informal. El empleo en el sector informal debe incluir a los empresarios y sus trabajadores, los artesanos y comerciantes autoempleados, los trabajadores disfrazados subcontratados por las empresas formales y que trabajan por su subsistencia.
3. No considera la posibilidad de que se este empleado en ambos sectores de la economía (Portes, 1995: 30-31).

Por otra parte, Carbonetto y Kritz (1991: 205) señalan que, si bien es cierto, existen un gran número de casos en donde la forma de producción es atrasada, y por tanto, simple y deficiente, realizada con el fin de lograr únicamente la subsistencia, no es menos cierto que son representativos los casos en que las empresas informales tienen una forma de reproducción ampliada inclusive con tasas de acumulación y / o niveles de productividad mayores a las que se presentan en el sector formal; por lo tanto, la característica de reproducción ampliada no es exclusivo de las empresas formales.

Es importante destacar que estas definiciones con carácter reduccionista también muestran dos peculiaridades significativas: la primera, reconoce el hecho de que sus orígenes o bases responden más bien a estudios descriptivos más que a un concepto teórico; y la segunda, se refiere a que al ser un concepto descriptivo muestra realidades importantes de los países en desarrollo: heterogeneidad estructural, exceso de la oferta laboral, constante crecimiento de la migración campo-ciudad y la insuficiente creación de empleos.

2.1.2.2. La economía informal como un problema institucional

En esta segunda perspectiva se introducen tres ideas centrales sobre la informalidad que destacan el papel de los factores institucionales en el surgimiento de las actividades económicas informales. Teniendo en común, que dichas prácticas escapan total o parcialmente a las normas formales. Estas actividades se diferencian por el motivo deliberado que emplean para evadirlas:

- La primera, motivada por una estrategia dirigida hacia la reducción de los costos laborales y aumentar la flexibilidad administrativa.
- La segunda, motivada por lo costoso y excesivo de las regulaciones.
- La tercera, basada en un análisis racional por parte de los agentes económicos en donde se ponderan los costos y los beneficios de cumplir con las normas y / o reglas del juego contra los de no hacerlo.

Es conveniente resaltar que en el trabajo de Kenya en 1972 se encontraba ya la idea de que la economía informal funcionaba a través de mercados competitivos no regulados (Tokman, 1990); sin embargo, esta idea fue hecha a un lado para centralizar la atención en los demás aspectos, la cual ha sido retomada por esta perspectiva.

La informalidad como una estrategia para reducir costos laborales y aumentar la flexibilidad administrativa

Esta línea de investigación proporciona una definición con cierto respaldo teórico y que por tanto podría representar un mayor nivel de generalidad para economías con las mismas características en el nivel de desarrollo económico. Alejandro Portes, el representante más importante de esta perspectiva, utiliza conceptos teóricos y metodológicos del nuevo marxismo que se originan a partir de 1960 como consecuencia de la reinterpretación del pensamiento de Karl Marx llevada a cabo en el continente europeo, sobre todo por las ciencias sociales y la filosofía francés, como se señaló en el capítulo 1, el enfoque teórico relacionado con esta interpretación es la corriente neomarxista. La evidencia empírica encontrada por Portes permitió concluir que las raíces de las instituciones sociales precapitalistas (aparcería/latifundio señorial), en el plano nacional moderno, se escondían relaciones sociales generalmente capitalistas (relaciones salariales).

Con base en lo anterior, Portes define a la economía informal como una forma de subsunción real del trabajo al capital y una expresión de la formas de articulación de los modos de producción (Portes, 1995: 18). En este sentido, más que ser un modo de producción la economía informal es una forma de utilización laboral en busca de una mayor

flexibilidad y de la necesidad de reducir los costos laborales. Dicha estrategia se alcanza por medio de dos canales: 1) el contrato directo en términos informales; estos trabajadores se conocen como eventuales; 2) la subcontratación de producción o comercialización a distintas empresas informales (Portes y Benton; 1988: 121).

La contribución de Portes es considerar al fenómeno de la informalidad como formas de producción e intercambio propias del capitalismo industrial del siglo XIX. Por lo tanto, la economía informal está y ha estado estrechamente relacionada con el modo de producción capitalista, y no es concebida como un residuo estructural de la economía de mercado ni tampoco representa un sector atrasado destinado tarde o temprano a desaparecer, conforme se desarrolla el capitalismo, ni mucho menos una manera de salir de la pobreza; su existencia, más bien, se justifica por la lógica de reproducción y desarrollo de una economía capitalista (Portes, 1995: 16).

La intención de definir a las actividades económicas informales como aquellas que se mantienen al margen de las instituciones (normas o reglas del juego), se puede observar en el concepto operativo que establece Portes al concebirla como: la suma de las actividades productoras de ingresos legalmente (no delictivas) en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado. Esta conceptualización desde una perspectiva de la estructura económica incluye: la producción de subsistencia directa, el empleo remunerado no contractual y las actividades comerciales independientes de la industria, los servicios y el comercio (Portes, 1995: 34). Las actividades informales definidas de tal forma, no es porque sean estructuralmente semejantes, sino más bien, a causa de que dichas actividades conservan una misma relación funcional con el sector capitalista moderno. Esta función común consiste en crear estructuras informales de producción y otros mecanismos que faciliten retrasar o evadir los incrementos salariales y la legislación laboral (Portes, 1995: 38).

Por consiguiente, se puede decir que esta interpretación considera a la informalidad como un resultado del esfuerzo que realizan las empresas con el objetivo de contrarrestar las rigideces salariales o sindicales, así como los elevados costos laborales, por medio de la

subcontratación de trabajadores sin prestaciones. Al definir así a la economía informal ésta se convierte en una característica generalizada no sólo para los países en desarrollo sino también para las naciones desarrolladas como ya se ha mencionado más arriba.

La informalidad como resultado de una legislación inadecuada y una burocracia excesiva

En esta interpretación, cabría la aportación empírica que hace Hernando de Soto, en su libro el “*Otro Sendero*”. En donde, la concepción de informalidad que utiliza es una explicación a partir de la observación de la problemática en Perú. Para De Soto, la economía informal es una zona de penumbra que incluye las actividades económicas extralegales, comprendiendo tanto la producción mercantil y el comercio como la producción de subsistencia directa, por lo tanto, no corresponde a un sector en particular (De Soto, 1991:12).

De Soto menciona que en la búsqueda de las causas del fenómeno de la informalidad, se han identificado, en la migración (que incrementa la población urbana), en la distribución del ingreso (que explica a su vez la migración), en el desempleo (que expresa la incapacidad del sector formal por absorber la creciente fuerza de trabajo). Sin embargo señala, que ninguno de éstos puede explicar por qué algunos prefieren la formalidad y otros la informalidad, ni tampoco determina las consecuencias que resultan de ese proceso (De Soto, 1991: 171).

De esta forma, De Soto da una explicación diferente al origen de la informalidad. Mostrando lo que él llama los costos de ser formal e informal; y dentro de los costos de los primeros se identifican los costos de acceso y de permanencia, costos que llevan a las empresas formales a ser menos productivas, puesto que es demasiado el tiempo invertido para cumplir con las normas gubernamentales, y por otro lado, las restricciones legales que afectan la flexibilidad de la toma de decisiones empresariales y generan una deficiente asignación de los recursos. Los informales pueden tener mayor flexibilidad en el manejo de sus recursos y ser, incluso, más eficientes.

El origen de la informalidad, según De Soto, se encuentra en la excesiva regulación estatal y no en el funcionamiento del mercado laboral. Puesto que afirma, que el aparato estatal en los países de América Latina otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas. Así la informalidad es la respuesta popular que evade los costos legales. Por consiguiente, la economía informal no es sólo una forma de subsistir ante la escasa creación de empleos, sino también constituye la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía basada en una excesiva regulación.

Entonces, según De Soto la culpa de la existencia de la informalidad la tiene el Estado (caracterizado por ser un aparato estatal muy burocratizado y reglamentarista) y no los informales, que incluso han tenido mayor capacidad para crear empleos y mayores ingresos, mayor audacia, empeño, imaginación y compromiso profundo con el país que sus competidores formales. Por tanto, el problema es que las normas o reglas formales son un factor que está impidiendo que una economía de mercado funcione perfectamente.

De Soto contribuye al estudio de la informalidad ampliando el concepto hacia aquellas actividades económicas que se encuentran fuera de la ley, y por tanto, no la reduce a un sector en específico. Además considera que en la economía informal peruana pueden existir empresas informales más eficientes que las formales (por la diferencia de los costos de pertenecer al sector formal).

Sin embargo, una de las limitaciones de esta interpretación es que, muy en la línea de la escuela neoclásica, las regulaciones gubernamentales parecerían estar impidiendo el buen funcionamiento de los mercados, lo que implicaría, según nuestra opinión, que la solución de la economía informal es aplicar la ley rigurosamente para permitir el cumplimiento de los contratos o eliminar las distorsiones institucionales para permitir que los mercados se autorregulen, por lo tanto, la perspectiva De Soto es más bien una visión procesal más que empírica.

Otro de los errores del enfoque De Soto, según Jeannot (2001: 487), es considerar que la transformación institucional sólo implica la simplificación de los procedimientos gubernamentales, lo que realmente no es así sino que incluye un cambio en las normas o reglas de una economía que logre convertir la estructura de incentivos a favor del desarrollo competitivo.

Las definiciones realizadas por Portes y De Soto coinciden en puntos básicos:

1. Es una noción basada en la observación empírica (aunque Portes hace un esfuerzo para introducir un cuerpo teórico);
2. La unidad de análisis la constituyen las actividades económicas realizadas por los individuos;
3. Las actividades económicas no cumplen con las reglamentaciones en comparación a otras que si las cumplen;
4. Excluyen las actividades ilegales (Cortés, 1991: 21).

Una diferencia entre estas posiciones radica en la función que ejerce la relación con las normas o reglamentaciones. Para De Soto las actividades están fuera de la ley porque se ven estorbadas y en parte esterilizadas por vincularlas con las regulaciones públicas; mientras que, para Portes las actividades de las empresas capitalistas que se mantienen al margen de la ley es porque se señala al factor trabajo sólo como un costo que hay que reducir al máximo.

La informalidad como un análisis costo / beneficio

Debido a que en la literatura revisada esta perspectiva corresponde al caso particular de México, y puesto que esta investigación analizará más adelante el fenómeno en esta nación, es necesario realizar un breve análisis de la evolución conceptual de la economía informal mexicana.

Al igual que en los demás países de América Latina el primero en difundir el término sector o economía informal, fue un organismo internacional, el PREALC en 1974, que posteriormente en conjunto con la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STyPS) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) analizaron estudiar y medir el fenómeno. Para 1976 se realizó la primer encuesta sobre ocupación informal en áreas urbanas, en donde se estableció como criterio para incluir a los integrantes del sector informal a: los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia que contestaron percibir ingresos iguales o menores al salario mínimo vigente en su localidad de residencia y carecer de, por lo menos, dos de las siguientes condiciones de trabajo: contar con servicios médicos proporcionado por el empleador; prestaciones sociales (además de aguinaldo); estabilidad en el empleo (según tipo de contratación); estar afiliado a un sindicato (citado por Jusidman, 1992: 14; y Salas y Rendón, 2000: 29).

Así fue como comenzó a estudiarse el sector informal en México, hasta que Salas (1992: 28) propone abandonar el término sector informal, puesto que identifica tres problemas conceptuales: 1) existen criterios múltiples en las definiciones y cada uno de ellos puede cumplirse de manera independiente de los demás; 2) la diferenciación de lo que se entiende por sector formal y / o informal no permite, de acuerdo con las definiciones existentes, distinguirlos como sectores sin relación alguna y complementarios; 3) no existe un consenso sobre la unidad de referencia, puesto que se ha utilizado tanto a los individuos como a los hogares o establecimientos para designarlos como informales. De tal forma, que este autor sugiere reemplazar el concepto “sector informal” por el de “pequeñas unidades económicas”, dado que es en éstas donde se concentra el trabajo no asalariado, y la gran mayoría del trabajo asalariado con mayor precariedad (Salas, 1992: 28). A pesar de que identifica estos problemas conceptuales, su propuesta termina por delimitar al sector informal como el conjunto de microempresas que utilizan trabajadores no asalariados en condiciones laborales precarias, tal como lo caracteriza en conjunto la teoría clásica de la informalidad.

Clara Jusidman en su investigación “The sector informal in Mexico” define al sector informal como aquella parte de la población económicamente activa que pertenece a las siguientes categorías de empleo:

- a) trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su condición en el empleo);
- b) los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con cinco o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales (empresas estatales o de gran tamaño) y el trabajo doméstico;
- c) los autoempleados, excepto profesionistas de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico;
- d) los trabajadores sin remuneración, sin considerar a los profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico (Jusidman, 1992: 21).

Conceptualizar así al sector informal es de nueva cuenta caracterizarlo como lo hace la corriente clásica, aunque el énfasis recae sobre el mercado de trabajo y ya no tanto sobre las empresas. La siguiente definición trata de tomar en cuenta las dos unidades de referencia.

Bryan Roberts, otro investigador sobre el fenómeno de la informalidad en la economía mexicana, utiliza dos definiciones: una referida a los establecimientos y otra a los individuos. Para los establecimientos, el sector informal incluye las unidades privadas registradas de sectores no agropecuarios con 15 o menos empleados en el caso de la industria manufacturera, y cinco o menos si se tratase de cualquier otra actividad. En el ámbito de los individuos, comprende a los trabajadores sin remuneración sean familiares o no, y aquellos trabajadores asalariados que no cuenten con prestaciones sociales (servicio médico, pago de vacaciones, aguinaldo, reparto de utilidades (citado por Salas y Rendón, 2000: 30).

Los conceptos hasta aquí mencionados siguen con una clara tendencia de entender al sector informal como un sector atrasado, como parte de un mercado de trabajo segmentado. No obstante, ante este enfoque reduccionista porque pareciera ser que los participantes del

sector o economía informal son las empresas y trabajadores más pobres, los estudios anteriormente señalados muestran que la dimensión del fenómeno es importante y está creciendo (ver cuadro 3, 4 y 5).

CUADRO 3 DIFERENTES CUANTIFICACIONES DEL SECTOR INFORMAL URBANO. LOCALIDADES DE 100 MIL HABITANTES.			
Definiciones operativas del sector informal	Tasa de informalidad (%)		
	1993	1995	1998
(1)Salario	17.6	19.6	20.9
(2)Tamaño del establecimiento	41.0	43.5	42.5
(3)Situación en el empleo	23.5	25.1	24.7
(4)Definición de la OIT	45.9	48.3	46.8
(5)Definición de Jusidman	38.2	43.8	41.3

(1) Ocupados con menos de un salario mínimo legal sin pago y con ingreso insuficientemente.
(2) Ocupados en establecimientos con cinco trabajadores o menos.
(3) Incluye ocupados en servicio domésticos, trabajadores por su cuenta y sin pago, menos los profesionistas y los ocupados en actividades de tecnología avanzada y de propiedad pública.
(4) Comprende: a) los trabajadores por cuenta propia (excepto profesionistas y técnicos) y trabajadores familiares no remunerados; b) los trabajadores domésticos; y c) los ocupados en establecimientos que cuentan con hasta cinco trabajadores.
(5) Abarca: a) los trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su situación en el empleo); b) los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo, en establecimientos con 5 o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales y el trabajo doméstico; c) los trabajadores por su cuenta, excepto el grupo de profesionistas de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO) y el trabajo doméstico; d) los trabajadores sin pago, excepto el grupo de profesionistas de la CMO y el trabajo doméstico.
FUENTE: Subsecretaría de Capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), 2000: 9.

CUADRO 4 DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR FORMAL E INFORMAL. LOCALIDADES DE 100 MIL HABITANTES.						
Cantidad de empleos por establecimiento	Sector formal (%)			Sector Informal		
	1993	1995	1998	1993	1995	1998
Sin trabajadores	1.9	1.2	1.2	32.3	36.8	38.4
1 trabajador	0.6	0.0	0.0	28.5	0.0	0.0
2 a 5 trabajadores	2.2	3.2	3.2	38.4	61.9	60.4
6 a 50 trabajadores	27.4	28.2	27.4	0.7	1.0	1.0
51 y más trabajadores	67.4	66.8	67.8	0.1	0.3	0.2
No especificado	0.4	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0
Total	100	100	100	100	100	100

FUENTE: Subsecretaría de Capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS), 2000: 12.

CUADRO 5 EL SECTOR INFORMAL SEGÚN INEGI*	
AÑO	% DE LA POBLACIÓN OCUPADA TOTAL
1995	25.7
1996	25.3
1997	25.0
1998	25.9
1999	25.4
2000	25.2
2001	25.6
2002	26.3
2003	26.7
<p>* El sector informal (no estructurado), según INEGI comprende: la población ocupada que labora en micronegocios no agropecuarios asociados a los hogares que no disponen de un registro ante las autoridades u organizaciones gremiales, y de los trabajadores vinculados a micronegocios registrados que operan sin un local o en pequeños locales o talleres y que carecen de un contrato de trabajo y cobertura en la seguridad social.</p> <p>FUENTE: Ochoa, León Sara; 2005: 28, 38.</p>	

Existen otros dos trabajos empíricos que estudian el caso de la ciudad de México, uno realizado por Lourdes Beneria (1989) y el otro por Néstor Elizondo (1990). En estos estudios resalta que las actividades económicas informales también incluyen a los trabajadores que se encuentran laborando bajo el esquema de subcontratación con empresas capitalistas, y también comprende a las unidades económicas que pasan por alto algún tipo de reglamentación relativa al ámbito laboral y / o gubernamental (como el registro ante las autoridades fiscales). Por ejemplo, Portes estimó la proporción de la población económicamente activa, a nivel nacional, que no está cubierta por la seguridad social para 1960, 1970 y 1980; las cifras correspondientes son 87.5, 72.4 y 59.5, respectivamente (Portes, 1995: 133). Aunque son cálculos algo desactualizados muestran que el porcentaje de ocupados que no cuentan con seguro social es importante, y este criterio debe ser importante para estimar y caracterizar la economía informal.

Francois Roubaud, propone introducir al sector informal como un sector institucional dentro de las cuentas nacionales, lo que implica definirlo como aquellas unidades económicas (incluyendo las empresas individuales) que no cuentan con un registro fiscal. Es decir, son actividades que difícilmente se integran al sistema de reglamentaciones y por ello su producción (cuando menos no ilegal) no está registrada de manera oficial. Identifica cuatro motivaciones para escapar al registro fiscal: 1) sin tener motivo particular; 2) deliberadamente escapar a los registros administrativos y estadísticos; 3) deliberadamente

con conocimiento de las normas particulares existentes pero sin voluntad a escapar de la policía; 4) el ejercicio de estas actividades con la necesidad de escapar a la policía (Roubaud, 1995: 93-102).

Una definición relacionada con la anterior es la proporcionada por Levenson y Maloney al considerar que la informalidad es una decisión “voluntaria”, y por tanto, racional, de los agentes económicos al no participar en las instituciones de la economía, en función de un análisis costos y beneficios de incorporarse a ellas o no (Levenson y Maloney, 1998: 4). Estimaciones realizadas por estos autores muestran que la importancia cuantitativa del sector informal urbano creció de 48.3% en 1988 a 50.5% en 1993 y a 54.3% en 1996. El criterio para definir a la informalidad comprende la población ocupada de las áreas urbanizadas del país (localidades con más de 100 000 habitantes) que no se encuentran afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), al Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y / o que no cuentan seguro médico particular (Levenson y Maloney, 1997; citado por Hernández Laos, 2000: 29).

De tal forma, Maloney menciona que el punto de vista de la teoría segmentalista del mercado de trabajo no se aplica de manera consistente en el caso de México. Principalmente porque las causas (factores institucionales) que generan la rigidez al salario, lo cual dividiría al mercado de trabajo, en realidad no han existido: los salarios mínimos no han sido obligatorios en la última década; las corporaciones sindicales se han propuesto más defender la permanencia de los empleos que los incrementos salariales; y los salarios reales han mostrado una flexibilidad a la baja en las últimas décadas. Más bien, destaca Maloney a través del análisis de la información de la Encuesta Nacional de Micronegocios que lleva a cabo INEGI, se trata de un sector empresarial no regulado que actúa bajo la denominación de empresas pequeñas más que ser un sector residual (Maloney, 2000: 69).

Rendón y Salas, cuestionan esta perspectiva calificándola como imprecisa puesto que no enlistan las instituciones o los arreglos institucionales en los que deben participar las unidades económicas del sector formal (Rendón y Salas, 2000: 31).

Una conceptualización reciente sobre la economía informal en México es la proporcionada por Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias. La investigación de estas autoras se realiza desde la práctica gubernamental por lo que proponen entender al fenómeno de la informalidad como una expresión de la disfuncionalidad de la estructura institucional. Asimismo las actividades informales pueden entenderse como una manifestación de la escasa o nula capacidad del Estado para generar reglas del juego en el ámbito económico que faciliten el intercambio, disminuya costos de información y de transacción, además de garantizar y vigilar los derechos de propiedad (Jaime, E., Campos, P., Iglesias Nydia., 2002: 58).

En este sentido podemos identificar que en el caso de las naciones en vías de desarrollo, como en el caso de la economía mexicana, no existe una convergencia hacia una sola forma de concebir el estudio de la informalidad. Podemos observar que existen connotaciones de carácter negativo tanto por las actividades que se desarrollan con un carácter atrasado como aquellas actividades que se desarrollan en función del tamaño físico y/o político del Estado.

2.1.3. DEFINICIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL

La propuesta de esta investigación es concebir a la economía informal como una forma de comportamiento de los agentes económicos que transgrede el conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc) establecidos por una sociedad. Es decir, representa un oportunismo contractual promovido por las convenciones. Es una forma de comportamiento de los agentes económicos resultado de la estructura de incentivos proporcionada por las instituciones que promueve el oportunismo contractual. Entonces como se ha reiterado en varias ocasiones más que un sector económico determinado ella puede existir en cualquier actividad económica. El oportunismo contractual es una característica que predomina más en una economía de rentas que en una economía productiva. La primera es aquella basada en un régimen de acumulación en la que predomina el usufructo de la renta económica, mientras que la segunda es aquella en la que el régimen de acumulación está basada en las ganancias de la productividad total de los factores.

Básicamente el marco teórico que trata de sustentar nuestra definición es el institucionalismo, basado en aquella corriente institucional en la que predominan los modelos de comportamiento sobre los criterios legalistas, a partir de retomar la idea de que las instituciones producen una estructura de incentivos que generan un conjunto de oportunidades aprovechadas de manera productiva o de manera improductiva por los agentes económicos, que en consecuencia afectan el desempeño económico. Sin embargo, en la mayoría de los casos las oportunidades con las que gozan los agentes económicos, en los países subdesarrollados, son las que promueven actividades no productivas, creando monopolios en lugar de incentivar la competencia y reduciendo las oportunidades en vez de incrementarlas, o incentivando el oportunismo en los contratos en lugar de fomentar el cumplimiento de los mismos. En este sentido, aquellas economías cuya estructura de incentivos promueva este tipo de actividades será cada vez más improductiva (North, 1995: 18-21).

Una economía basada en el oportunismo en los contratos que repite constantemente las *prácticas extractivas* (una práctica extractiva es tal por obtener beneficios sin desarrollar la productividad de los factores), en vez de fomentar y fortalecer las relaciones productivas basadas en el cumplimiento de los contratos es el modelo ejemplar por medio del cual se expresa el comportamiento de los agentes económicos de una economía de rentas. La economía de rentas, se basa en un comportamiento improductivo por parte de sus integrantes expresados en el oportunismo en los contratos, en el patrimonialismo y paternalismo, entendidas como nuevas prácticas de coalición de intereses exclusivo de los distintos grupos políticos y actores económicos (Krueger, 1974: 291; Ekelund y Tollison, 1984: 210; Tullock, 1984: 225; Jeannot, 2001: 85, 483).

2.2. MÉTODOS PARA ESTIMAR LA ECONOMÍA INFORMAL

La tarea de estimar la cuantificación de la informalidad resulta muy difícil, puesto que en esencia se refieren a actividades que escapan al registro y, por tanto, no aparecen en las estadísticas oficiales; además de que ha existido una gran pluralidad de conceptos teóricos y operacionales que terminan por existir tantos métodos como conceptos planteados.

Razones por las cuales podemos encontrar una gran diversidad de enfoques para lograr estimaciones aproximadas tanto en los países desarrollados como en aquellos en vías de desarrollo. En las naciones desarrolladas han priorizado los enfoques centrados en la producción, mientras que en el caso de las economías en desarrollo se han concentrado en la esfera del empleo. No entraremos en detalle a mencionar los resultados de las estimaciones, más bien nos limitaremos solamente a nombrar cuáles son y en qué consisten los métodos utilizados, así como sus principales virtudes y deficiencias señaladas en la literatura revisada. Portes propone una taxonomía útil de los enfoques utilizados hasta el momento (1995: 211):

- El enfoque del mercado laboral
- El enfoque de la microempresa
- El enfoque del consumo familiar
- El enfoque de la discrepancia macroeconómica

2.2.1. EL ENFOQUE DEL MERCADO LABORAL

Los principales autores de esta metodología son la OIT y el PREALC. A pesar de que ha tenido ligeras modificaciones²⁰ la esencia sigue siendo considerar al sector informal como un grupo de actividades con escasa productividad, capacidad de acumulación y bajo desarrollo tecnológico. El método consiste básicamente en distinguir la proporción de la población económicamente activa que se encuentra laborando dentro del sector informal, definido originalmente como: la suma de trabajadores por cuenta propia, excluyendo profesionistas y técnicos; los familiares sin remuneración; y el trabajo doméstico. Aunque en los últimos años los dos organismos internacionales han incluido dentro de estas categorías de empleo a los trabajadores que no cuentan con cobertura de seguridad social.

Esta incorporación de los trabajadores desprotegidos de alguna reglamentación laboral, tiene sus orígenes en el método sugerido por Portes para estimar el fenómeno de la

²⁰Para un análisis más detallado ver Orsatti, Álvaro y Calle, Rosario. La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina. Oficina Internacional del Trabajo, 2004.

informalidad. Partiendo de definir teóricamente al sector informal como el conjunto de actividades productoras de ingresos-ganancias no reguladas por el Estado en contextos donde actividades parecidas si lo están; se proponen dos estrategias de medición:

1. Estimar el tamaño del sector informal por la proporción de la fuerza laboral que no esté cubierta por las reglamentaciones relacionadas con el empleo, tales como: protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguro por accidentes, ausencias pagadas y pensión por jubilación.
2. Agregar directamente a las categorías de la fuerza laboral informal identificadas por el PREALC y la OIT, una cuarta, que abarque a los trabajadores asalariados desprotegidos (Portes, 1995: 131-135).

Sin embargo, destaca Portes, existen dos inconvenientes con respectos a estas estrategias de medición: 1) la aparición de algún tipo de programa en específico (por ejemplo, en el caso de México: el seguro popular) podría provocar que las entidades gubernamentales declaren que la mayoría de los trabajadores están cubiertos, cuando en realidad siguen estando al margen de la protección proporcionada por los empleadores; 2) al considerar las mismas categorías propuestas por los organismos internacionales, ya mencionados, comparten la incapacidad para distinguir a los trabajadores individuales de sus actividades. Por tanto, para este autor la medida ideal del mercado laboral sería el número de horas empleadas en trabajo regulado contra el no regulado (Portes, 1995: 35).

Caso especial es la metodología empleada por De Soto para estimar la economía informal peruana. Primero, porque se utiliza una técnica directa basada en la realización de encuestas a los actores económicos informales en los sectores de vivienda, transporte y pequeño comercio. Segundo, porque define a la informalidad con un criterio simple: clandestinidad y persecución por parte de las agencias del Estado (citado por Portes, 1995, p. 129).

No obstante, a pesar de ser un enfoque directo sobre la economía informal tiene algunas desventajas: 1) sus estimaciones implican homogeneidad ocupacional, al no distinguir entre empresarios y trabajadores; 2) no relaciona la magnitud de los sectores formal e informal

entre sí; 3) la misma categoría informal comprende un conjunto de individuos, establecimientos y actividades de subsistencia que están vagamente relacionados entre sí (Portes, 1995, p. 130).

2.2.2. EL ENFOQUE DE LA MICROEMPRESA

Un segundo enfoque se centra en la evolución del número y la proporción de las microempresas como un indicador del crecimiento o disminución de las actividades informales. En la literatura revisada existen dos casos que sirven de ejemplo para mostrar en que consiste dicha estrategia de medición.

El primer caso es el utilizado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) al realizar la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin) como resultado de las resoluciones de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, de la OIT, llevada a cabo en 1993, en donde se plantea la necesidad de recopilar información sobre el sector informal. Para ello se basan en las siguientes definiciones (INEGI, 2000: 19):

- El sector informal es concebido como un conjunto de establecimientos dedicados a la producción de bienes y servicios, con el fin principal de crear empleos y generar ingresos para los individuos en esa actividad. Estas unidades económicas funcionan generalmente a pequeña escala con una organización rudimentaria, en donde existe poca o nula distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción.
- Se distinguen dos tipos de empresa informales: 1) empresas informales de trabajadores por cuenta propia, son aquellas en las que la propiedad y la administración son llevadas a cabo por el trabajador de cuenta propia, ya sea individualmente o con miembros del hogar o de otros, que pueden emplear trabajadores familiares sin remuneración de manera ocasional, pero no emplean asalariados de manera continua; 2) empresas de empleadores informales, son empresas de hogares que pertenecen y son administradas por empleadores, ya sea

individualmente o asociados con miembros de su propio hogar o de otros, que ocupan uno o varios empleados de manera continua (además de los trabajadores familiares sin remuneración y/o los empleados ocasionales o eventuales).

- La Encuesta Nacional de Micro-Negocios considera como microempresas aquellas unidades de producción con hasta seis personas (incluyendo tanto el dueño como los trabajadores remunerados o no) en las siguientes actividades: industria extractiva y de la construcción, comercio, servicios y transporte. Para el sector manufacturo se consideran aquellas unidades que tienen hasta 16 personas (incluyendo tanto al dueño como los trabajadores con o sin remuneración).

Esta metodología también ha sido utilizada para el caso de Estados Unidos en donde también se considera a las microempresas como indicador para estimar la economía informal dada la falta de información estadística sobre el mercado laboral. El supuesto que se realiza es que, en los países desarrollados, la mayoría de las actividades definidas como informales se producen en las unidades económicas más pequeñas porque son menos visibles, más flexibles, y tienen mayores oportunidades para escapar de los controles estatales. El criterio operacional para distinguir a las microempresas es que son aquellas que tienen menos de 10 empleados (Portes, 1995: 212).

Según Portes (1995: 213), existen dos defectos contradictorios en este enfoque: 1) no todas las microempresas están inmiscuidas en la informalidad, lo cual lleva a una sobreestimación; 2) las empresas pequeñas totalmente informales no tienen ningún registro estatal, lo cual significa lo contrario.

2.2.3. EL ENFOQUE DEL CONSUMO FAMILIAR

Este método define a la economía informal como las transacciones del mercado que debían estar registradas o gravadas y no lo están. Está basada en el consumo de bienes y servicios proporcionados de manera informal a los hogares norteamericanos (Smith, 1987; McCrohan, Smith y Adams, 1991; citados por Portes, 1995: 216). Dicho estudio se basó en la aplicación de encuestas nacionales en donde se les solicitó a los encuestados que

reportaran las sumas gastadas durante el año anterior en bienes y servicios adquiridos fuera de registro o como negocio aparte.

Desde el punto de vista de Portes, este enfoque posee la ventaja de que al depender de las medidas de encuestas directas estadísticamente representativas produce una estimación autorizada del consumo familiar. Sin embargo, menciona el autor esta estrategia de medición tiene el grave defecto de que descuida las entradas producidas de manera informal por las grandes empresas y las prácticas irregulares que ocurren dentro de ellas (Portes, 1995: 217).

2.2.4. El enfoque de discrepancia macroeconómica

Este enfoque se basa en supuestos macroeconómicos para estimar la economía informal como una proporción del Producto Interno Bruto de naciones desarrolladas o en vías de desarrollo, haciendo énfasis en el carácter no regulado de ésta.

Según la literatura revisada podemos encontrar los siguientes métodos:

Discrepancias entre las estadísticas nacionales de ingresos y gastos

La idea básica de esta técnica consiste en que por definición en las cuentas nacionales, los ingresos y gastos nacionales deben ser iguales. Por consiguiente, si se estima de manera independiente el gasto al margen de las cuentas nacionales, la diferencia entre los ingresos y gastos constituye un indicador del nivel de la economía informal²¹ (Schneider y Enste, 2000: 92; CEESP, 1991: 303).

Discrepancias entre las tasa oficiales y extraoficiales de la participación de la fuerza laboral

Este método se basa en la subestimación de la oferta laboral por parte de las estadísticas oficiales de la participación de la fuerza de trabajo, bajo el supuesto de que ésta permanece constante. Sin embargo, este indicador es débil, puesto que las diferencia entre las tasas oficiales y extraoficiales de la fuerza laboral se pueden deber a otras causas (Schneider y Enste, 2000: 93; CEESP, 1991: 303).

²¹ Schneider y Enste (2000: 91-96) proporcionan una bibliografía importante para quien quisiera entrar a detalle, no sólo en este método sino en todos los pertenecientes a este enfoque macroeconómico.

Métodos de relación monetaria

La idea central de éstos es que existe el supuesto de que las transacciones de la economía informal se realizan en efectivo, con el objetivo de evitar ser detectados por las autoridades. Partiendo de este supuesto se asume que cualquier economía necesita una determinada cantidad de efectivo, suficiente para la realización de sus operaciones normales con dinero. De aquí se deduce que las transacciones informales exigirán una mayor cantidad de dinero en relación a las formales, de tal forma que sólo bastara calcular ese excedente para calcular la economía informal estableciendo un período como base, normalmente un período donde la economía informal sea no significativa (Schneider y Enste, 2000: 93-94; CEESP, 1991: 304; Portes, 1995:137).

Método del insumo físico

Esta técnica de medición se centra en la hipótesis de que existe una relación (relativamente estable) entre alguna fuente de energía y el nivel de producción nacional durante un período base, entonces la diferencia entre la producción registrada oficialmente y el resultante de su cálculo vía la relación indicada se atribuye a la presencia de la economía informal (Schneider y Enste, 2000: 96; CEESP, 1991: 306; Portes, 1995:137).

Estos enfoques macroeconómicos tienen importantes defectos que han sido identificados por varios investigadores (Portes, 1995: 139-140):

- Existen casos en que las transacciones de las actividades económicas informales se realizan mediante cheques u otros medios de pago sin que sean detectados por las autoridades, lo cual implica que el supuesto de que las transacciones informales se realizan en efectivo pierde sentido.
- Es cuestionable la elección de períodos arbitrarios en donde se supone que la economía informal es mínima.
- Suponer que las fuentes de energía mantienen una relación constantes con la actividad económica (PIB), es cuestionable puesto que no se considera el hecho que existen cambios en los requerimientos tecnológicos de la producción.
- No existe una distinción adecuada entre las actividades delictivas y las informales (sólo en algunos casos). Sin embargo, ante estos defectos, los enfoques macroeconómicos han resultado ser las mejores aproximaciones al peso relativo de las actividades no reguladas en una economía en particular.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 2

La variable que ha permitido operacionalizar el estudio de la informalidad a partir de la evidencia empírica ha sido el nivel del desarrollo económico de los distintos países. Así hemos constado que según el grado de desarrollo económico existe una cierta correspondencia entre las distintas realidades de las naciones y las categorías analíticas mencionadas y desarrolladas al inicio de nuestra investigación. Por ejemplo en el caso de las economías desarrolladas la informalidad se ha estudiado de forma más homogénea y menos diversa desde una perspectiva relacionada más con la problemática de cómo los distintos agentes económicos responden a las instituciones establecidas por el Estado, dejando abierta una posible discusión en términos de cómo la intervención gubernamental necesita fortalecerse teórica y metodológicamente para adquirir nuevas dimensiones de legitimidad en las distintas esferas sociales y económicas, es decir que debería exigir un nuevo pacto social entre la sociedad y el Estado. Mientras que en caso de los países en vías de desarrollo la situación ha sido totalmente distinta, se encuentra una mayor heterogeneidad y diversidad de las definiciones que muestran una mayor relación con las distintas problemáticas que ellos enfrentan, tales como: la marginación, la pobreza, la migración, la debilidad institucional, subdesarrollo del Estado, indefinición de los derechos de propiedad, segmentación de los mercados de trabajo; por lo que generalmente la definición de informalidad muestra una convergencia entre la teoría y la operacionalidad del concepto.

Por otra parte, los métodos de estimación sufren de cierta convergencia entre las categorías analíticas y la variable que ha operacionalizado el concepto y que debería de retomarse para estimar las magnitudes de la economía informal. El principal distanciamiento entre la definición operativa y el método de estimación es por ejemplo el hecho de que en el concepto se considere las actividades legales e ilegales dentro de la informalidad pero en la estimación se tenga que reducir a las primeras porque actualmente no existen estadísticas confiables sobre la identificación de este tipo de actividades, por lo que necesariamente deben quedar fuera de nuestra estimación. Por otra parte, podemos decir que los métodos de estimación descritos se aproximan más a los intereses principalmente de los organismos

internacionales, como el FMI y el Banco Mundial para tratar de respaldar algunas de sus recomendaciones de política económica principalmente para los países desarrollados pero también en aquellos en vías de desarrollo. Asimismo la OIT y la CEPAL realizan sus estimaciones pertinentes tratando de respaldar sus líneas de acción en las naciones en vías de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Beneria, Lourdes. "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City" en Portes, A., Castells, M., Benton, L.(eds), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. The John Hopkins University Press, Baltimore, 1989.

Carbonetto Daniel y Kritz Ernesto. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque en "El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis". Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

Centro de Estudio Económicos del Sector Privado. "La economía subterránea en México" en El Sector Informal en América Latina, J. Satán, D. Paas y A. Orsatti (Comp.). Centro de Investigación y Docencia Económica y Fundación Friedrich Naumann. México, D.F., 1991.

Charmes Jacques. Una revisión crítica de los conceptos definiciones y estudios del sector informal. En "El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis". Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

De Soto, Hernando. "El otro sendero". Editorial Diana. 1991.

Ekelund, Robert B. Jr., y Tollison, Robert D. "A Rent-Seeking of French Mercantilism" en (comp) James Buchanan y Robert D. Tollison. *The Theory of public choice –II*. Universidad de Michigan, 1984.

Elizondo, Néstor. "Costos de la legalización de empresas informales en la ciudad de México" en Tokman, Víctor (comp.) *Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina*. OIT-PREALC, Santiago de Chile, 1990.

Ernst and Young "Tendencias globales en el lavado de dinero", en línea [www. ey.com/global/content.nsf/Mexico/Perspectivas_Lavado_Dinero_eyMexico](http://www.ey.com/global/content.nsf/Mexico/Perspectivas_Lavado_Dinero_eyMexico). Consultada el 24 de mayo de 2006.

Feige, Edgar L. "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach". *World Development*, vol. 18, núm. 7, 1990.

Harris R. John y Todaro P. Michael. "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis". *American Economic Review*, 1970 vol. 60 núm. marzo.

K. Hart. Informal Income opportunities and Urban Employment in Ghana En *Journal of Modern African Studies*, vol 2, 1973.

Hernández Laos, Enrique. "Productividad y mercado de trabajo en México, Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Izatapalapa. Y Plaza y Valdés, México, 2000.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). "Experiencias en la medición del sector informal en México" en *Revista Mercado de Valores*, Agosto de 2000.

Jaime, E., Campos, P., Iglesias Nydia. *Informalidad y (sub) desarrollo*. Ediciones Cal y Arena. México, 2002.

Jeannot, Fernando. "Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad". Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Y Miguel Ángel Porrúa. 2001.

Jusidman Clara. "The sector informal in Mexico". United States Department of Labor. 1992.

Krueger, Ann. "The Political Economy of the Rent Seeking Society", en *American Economic Review* vol. 64 núm. 3; junio 1974.

Lauren Benton y Portes, Alejandro;. “Desarrollo Industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en revista Estudios Sociológicos vol. 13 n° 20; 1987.

Levenson, A. and W. Maloney. “The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation,” World Bank. 1998.

Lewis, Arthur. “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”, Edmundo, Flores, Desarrollo agrícola, El trimestre económico 1, FCE, México, 1972.

Maloney, William F. “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico, World Bank, 1998.

Maloney, William F. “Informalidad” *En revista del Mercado de Valores*, agosto 2000.

Mazumdar, D. "Segmented Labor Markets in LDC's." American Economic Review, vol. 73, num. 2. 1983.

North, Douglas. “Instituciones, cambio institucional y desempeño económico”. Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español, 1995.

Orsatti, Álvaro y Calle, Rosario. La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina. Oficina Internacional del Trabajo, 2004

Portes, Alejandro. “En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada”, FLACSO y Miguel Ángel Porrúa 1995.

Rosas Mara. “La economía informal en los países subdesarrollados: una revisión de la literatura”, Reporte de investigación, Seminario Crecimiento y Cambio Estructural, UAM.

Roubaud Francois. “La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica”. FCE, INEGI ORSTOM,1995.

Salas, Páez Carlos. “¿Pequeñas unidades económicas o sector informal” En El Cotidiano, número 45, 1992. Enero-Febrero.

Salas Carlos y Rendón Teresa. “Vendaval sin Rumbo. Los avatares de la noción del sector informal”, en Revista del Mercado de Valores, Agosto 2000.

Schneider F. and Enste H. Dominik. “Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences” En Journal of Economic Literature. Vol. XXXVIII. Marzo, 2000.

Schneider F. and Enste H. Dominik. Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea. Fondo Monetario Internacional. Temas de Economía. Número 30. Marzo 2002. En red.

Subsecretaría de capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS). “El empleo en el sector informal de la economía. Comportamiento reciente y políticas públicas en México”, en revista el Mercado de valores, agosto de 2000.

Tokman, Víctor E. “El sector informal: quince años después”. El Trimestre Económico, num. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987.

Tokman, Víctor (comp.). “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

Tokman, Víctor. “Sector informal en América Latina: de Subterráneo a Legal” en Tokman, Víctor (comp.) Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina.OIT-PREALC, Santiago de Chile, 1990.

Tullock Gordon. “The Backward Society: Static Inefficiency, Rent Seeking, and the Rule of Law” en (comp) James Buchanan y Robert D. Tollison. The Theory of public choice –II. Universidad de Michigan, 1984.

SECCIÓN II
LA ECONOMÍA INFORMAL MEXICANA, 2000-2015

CAPÍTULO 3

ESTRUCTURA Y CONDICIONANTES DE LA ECONOMÍA MEXICANA DURANTE LOS PRIMEROS 15 AÑOS DEL SIGLO XXI

En los capítulos anteriores se ha desarrollado la discusión de la informalidad, principalmente, desde dos grandes ejes: 1) teórico y 2) empírico. En el primero, resaltamos que desde el punto de vista de la teoría económica existe una categoría analítica que permite entender esencialmente las características del fenómeno en función del contenido teórico que aporta dicha categoría. En el segundo, destacamos que la evidencia empírica del estudio de la informalidad ha generado una diversidad importante de definiciones que responden principalmente a distintos problemas del proceso de desarrollo económico de los países: la economía informal versus economía subterránea en las naciones desarrolladas y economía informal versus sector informal en los países en desarrollo.

Desde nuestra perspectiva teórica institucional la economía informal se entiende a partir de la categoría analítica “lógica de comportamiento” que permite conceptualizar a la informalidad como una forma de comportamiento de los agentes económicos que transgrede el marco institucional en el que se desenvuelven, en función de la estructura de incentivos proporcionada por las instituciones. En este sentido, la definición propuesta resalta dos aspectos claves para entender el fenómeno de la informalidad para el caso de una economía: explicar las instituciones que moldean tipos de comportamiento y por otra parte su nivel de desarrollo económico. Por consiguiente, en nuestro capítulo 3 intentamos explicar cuál es la estructura institucional de la economía mexicana durante el período de 2000 a 2015 con el propósito de entender los principales condicionamientos que enfrentan los agentes económicos y cómo es el comportamiento y la evolución de los mismos en dos áreas primordiales de la economía: en la producción y en el empleo.

Analizar el marco institucional de cualquier economía implica no solamente enunciar cuáles son las reglas, regulaciones y/o normas estrictas o no escritas, términos de hábitos, costumbres, y/o tradiciones, sino que también involucra analizar cómo ha sido la evolución de las mismas y, por consiguiente, cómo la economía se ha adaptado a los cambios institucionales (North, 1995 y 2005).

Coincidiendo con North pensamos que la evolución y la adaptación de una economía al cambio institucional depende de la comprensión de tres variables significativas: 1) la dependencia de la trayectoria, 2) la estructura artefactual y 3) la eficiencia adaptativa.

La dependencia de la trayectoria significa la forma por la cual las instituciones formales e informales derivadas del pasado condicionan las decisiones del presente. Es decir la trayectoria provee un determinado marco institucional que refleja las creencias acumuladas de una sociedad. Estas últimas constituyen la herencia cultural influenciada por un modelo mental compartido (North, 2005: 21). Dicha estructura institucional puede reciclarse y autorreforzarse a lo largo del tiempo, con mayor o menor eficiencia y eficacia en función del predominio de empresarios y/o inversionistas innovadores sobre aquellos que realizan y fomentan la captura de rentas (Jeannot, 2014: 119).

La estructura artefactual es el conjunto de creencias, instituciones, herramientas, instrumentos y tecnología con los que una economía funciona. Por consiguiente, la estructura artefactual no sólo juega un papel importante en la toma de decisiones de los agentes económicos sino que constituyen el andamiaje físico (materiales, herramientas instrumentos y técnicas) y humano (conocimiento e instituciones) que condicionan el éxito o fracaso de una nación (North, 2005: 36). En otras palabras, constituye los factores productivos tangibles e intangibles que proporcionan mayor o menor éxito de una economía, sí dichos elementos logran fomentar y consolidar la innovación en vez de la captura de rentas se alcanzará una nación competitiva que prioriza las ganancias por productividad contrario a una que priorice las rentas económicas (Jeannot, 2014: 119).

La eficiencia adaptativa representa la habilidad con la que algunas sociedades se ajustan flexiblemente a las modificaciones de sus respectivos marcos institucionales. Dicha habilidad implica un proceso de aprendizaje desarrollado a lo largo del tiempo para adaptarse a las nuevas instituciones en función de la dependencia de la trayectoria y de la estructura artefactual. Por lo tanto, el resultado puede ser que la adaptación implique eficiencia o ineficiencia (North, 2005: 15). Las sociedades se adaptan eficientemente al cambio institucional cuando existe flexibilidad de transformar la dependencia de la

trayectoria para valorizar correctamente la estructura artefactual, es decir en palabras de Jeannot una eficiencia adaptativa manifiesta la vocación y aptitud de una economía para promover la innovación, tanto en los elementos tangibles como en los intangibles de la estructura artefactual, que provoca bienestar social (Jeannot, 2014: 119).

En este sentido, el presente capítulo pretende dar cuenta de cómo estas tres variables (dependencia de la trayectoria, estructura artefactual y eficiencia adaptativa) del cambio institucional en áreas fundamentales de la economía tales como la producción y el empleo han establecido un comportamiento en los agentes económicos que propicia el oportunismo contractual resultado de la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional en estos ámbitos económicos.

La definición del periodo de tiempo para realizar el análisis de la estructura y condicionantes de la economía mexicana responde fundamentalmente al cambio político que se ha registrado durante el año 2000 y de nueva cuenta en el año 2012, donde el primer cambio consistió en la alternancia en el poder ejecutivo de nuestro país que implicó la llegada a la presidencia de la República de Vicente Fox Quezada, perteneciente al Partido de Acción Nacional (PAN), para el periodo de 2000 al 2006 y que el mismo partido se mantuvo en el poder para el siguiente sexenio de 2006 al 2012, donde el presidente fue Felipe Calderón Hinojosa; al término de este gobierno se concluyó el periodo de la alternancia política en el poder regresando a la presidencia el Partido Revolucionario Institucional con Enrique Peña Nieto durante los siguientes seis años, es decir de 2012 al 2018. Nuestra hipótesis es que dicho cambio político implicó o debió cambiar las fuerzas de negociaciones para establecer los cambios institucionales en los mercados por lo que los actores económicos han definido una forma de comportamiento ante las restricciones formales e informales establecidas.

Dado lo anterior, el capítulo tres está conformado de los siguientes apartados: 1) el primero desarrolla la dependencia de la trayectoria en los inicios del siglo XXI; 2) el segundo expone la estructura artefactual productiva y la economía mexicana para el mismo lapso de

tiempo; y, 3) el tercero explica cuál ha sido el proceso de adaptación de la economía mexicana: ¿eficiencia o ineficiencia adaptativa?

3.1. LA DEPENDENCIA DE LA TRAYECTORIA A LOS ALBORES DEL SIGLO XXI

3.1.1. EL MODELO MENTAL DE COMPORTAMIENTO DE LA SUSTITUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES

La teoría institucional propuesta por North nos ha enseñado que las instituciones, entendidas como las reglas del juego, son creadas por el hombre para mediar la interacción humana a través de un sistema de creencias sobre una realidad percibida. Este sistema de creencias se deriva de un modelo mental compartido a partir de la información proporcionada y del proceso de aprendizaje de las experiencias pasadas que influyen en el presente y condicionan las decisiones y resultados futuros (North, 1993). Por consiguiente, el conjunto de instituciones refleja las creencias acumuladas de una sociedad que constituyen una herencia cultural, o en términos de la teoría del cambio institucional, representa la dependencia de la trayectoria.

El modelo mental compartido que puede identificarse en la dependencia de la trayectoria durante la mayor parte del siglo XX (1930-1980) es aquel basado en el modelo económico de la sustitución de las importaciones (MSI). La idea fundamental del MSI era lograr la inserción de la economía mexicana dentro de una senda de capitalismo industrial a través de dos argumentos principales: las empresas nacionales no podrían resistir la recuperación y crecimiento del ambiente competitivo en los mercados internacionales por sus debilidades estructurales, por ejemplo, la concentración de las exportaciones en productos de origen primario; el deterioro de los términos de intercambio; la existencia de mercados internos poco desarrollados; la escasez de capital y de mano de obra calificada, y, finalmente, la dependencia tecnológica. El segundo argumento fue que el apoyo del Estado ayudaría a corregir las fallas del mercado en la provisión de bienes públicos estratégicos en tres aspectos que destacan por su importancia: promoción de infraestructura básica en

transporte y comunicaciones (puertos, ferrocarriles, carreteras), energéticos, etc; financiamiento a la industria a través de la banca de desarrollo con tasas de interés subsidiadas, y provisión de insumos intermedios de uso extensivo a precios subsidiados (Ayala, 2003: 343-344).

En concreto se pensó en transitar gradualmente en la sustitución de importaciones comenzando primero por los bienes de consumo final para después comenzar con los bienes de capital. Se planteó que los incentivos establecidos generarían un entorno favorable a la inversión al garantizar un mercado cautivo, ganancias atractivas y seguras, acelerada recuperación de inversiones y, por supuesto, apoyos fiscales y financieros considerables. A partir de 1947 se estableció un extenso sistema de protección a la industria nacional, basado en cuotas de importación y centrado en la producción de bienes de consumo, con el objetivo de garantizar un mercado cautivo; la Secretaria de Hacienda proporcionó mayores incentivos fiscales para promover las reinversiones de utilidades, asimismo mantuvo y amplió una política de fomentar la creación de nuevas empresas por medio de subsidios y exenciones fiscales así como el importante apoyo de Nacional Financiera; a lo anterior se sumó el desarrollo, aunque incipiente, del sistema bancario (Cárdenas, 2010: 516).

La actividad industrial del modelo de sustitución de importaciones recayó en cuatro actores: 1) en las grandes empresas pública como PEMEX (explotación de recursos naturales), Altos Hornos (productora de bienes intermedios y de capital), TELMEX y CFE (encargas de crear infraestructura productiva) y NAFINSA (con la finalidad de proveer financiamiento para grandes proyectos de inversión); 2) las pequeñas y medianas empresas de capital nacional, las cuales surgen y logran rápidos ritmos de crecimiento a finales de los años cuarenta y en el curso de los cincuenta ante el nuevo régimen de incentivos prevaleciente en la sociedad; 3) las grandes empresas de capital local (por ejemplo, las cerveceras Modelo y Cuauhtémoc, o en la industria del pan la BIMBO o en la industria minera Grupo Minera México) que se constituyeron en conglomerados de gran importancia, sin embargo en los años iniciales del modelo sustitutivo no representaron ser una fuerza significativa pero que su posterior consolidación fue de gran trascendencia tras

la crisis de la deuda a fines de los setenta y principios de los ochenta; y 4) las subsidiarias locales de empresas trasnacionales (empresas automotrices y farmacéuticas), que irrumpieron en el panorama productivo de la región impulsadas por el incentivo de la protección externa, de los permisos de importación y de otras formas de subsidios, por tanto existió una masiva instalación de nuevas plantas fabriles de empresas trasnacionales dedicadas a producir para el mercado nacional (Katz y Kosacoff, 2003:68-69; Castañeda, Gonzalo, 2010:605).

El desarrollo institucional durante este modelo fue caracterizado por la creación de: a) oficinas de gobierno facultadas para la asignación los permisos de importación; b) departamentos bancarios encargados de otorgar los avales de las inversiones; c) bancos centrales que establecían las políticas monetarias activas; d) banca de fomento ocupada de la asignación de créditos subsidiados a la industria; e) regímenes promocionales especiales realizados a la medida de los distintos sectores industriales; f) cámaras empresariales y sindicatos laborales y g) la inversión en Investigación y Desarrollo (IyD) recayó totalmente en el sector público ya sea por sus laboratorios e institutos tecnológicos del sector público, o por las universidades estatales y departamentos de ingeniería e IyD de las empresas públicas, representando el 90%, mientras que sólo el 10% del gasto se realizó por el sector privado, ya sea en las subsidiarias locales de las empresas trasnacionales, en los grandes grupos corporativos de capital nacional o en las pequeñas y medianas empresas de capital local (Katz, 2000:180).

Ante la destacada participación del gasto de las instituciones públicas en el gasto de IyD, se creó una amplia infraestructura científico-tecnológica al interior del Estado, con lo cual lo público adquirió un mayor peso relativo en los orígenes mismos del sistema de innovación nacional de los diversos países de la región. Por otro lado, el esfuerzo tecnológico realizado por las subsidiarias de empresas trasnacionales se centraron en lograr la adaptación a las condiciones locales el uso de diseños de producto, tecnologías de proceso, formas de organización del trabajo originados en sus respectivos centros corporativos. Por último, en el caso de las pequeñas y medianas empresas, a diferencia de las firmas subsidiarias de las trasnacionales extranjeras, la creación de tecnologías de producto y proceso se inició sin

ninguna base que fuera proporcionada por el mercado internacional que facilitara el aprendizaje local, por tanto, este esfuerzo generado implicó una mayor creatividad, y un carácter más autodidacta, que en el caso de las subsidiarias; sin embargo, se debe admitir que sólo en pocos casos se llegó a desarrollar productos y procesos productivos novedosos a escala mundial que tuvieran repercusión fuera del mercado nacional (Katz, 2000:181-184).

Es importante destacar que el modelo de desarrollo económico basado fundamentalmente en una política proteccionista para consolidar un mercado interno y promover la industrialización de la economía mexicana fue resultado de un modelo mental compartido entre funcionarios del gobierno y la mayoría de los líderes empresariales en el que existía la convicción de que:

- a) Era necesario reducir la dependencia del exterior para disminuir los choques externos que provocaban desequilibrios en la balanza de pagos.
- b) El desarrollo del país debía lograrse a través de la consolidación y fortalecimiento del mercado interno. Es decir se pensó en integrar verticalmente todas las actividades productivas, ocasionando que la sustitución de importaciones se lograra no sólo en bienes de consumo final sino que se avanzará hacia bienes intermedios y de capital (Cárdenas, 2010: 518).

Observando los datos del cuadro 6 sobre el crecimiento de la economía durante el periodo del MSI, que puede ubicarse a partir de la década de 1940, podría interpretarse en términos de la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) que la economía mexicana obtuvo un crecimiento sostenido de alrededor del 6% durante casi 40 años. Mientras que, según datos de Cárdenas (2010: 514-525), la inflación y el déficit público tuvieron comportamientos diferentes a lo largo de estos 40 años, en donde se puede observar que a mitad del siglo la inflación era de una proporción considerable pero con relativa disciplina presupuestal del gasto público, por ejemplo entre julio de 1950 y julio de 1951 llegó a niveles de 29% a causa de un incremento de la oferta monetaria ocasionado por el incremento de las reservas internacionales, con una relativa disciplina en el ejercicio del gasto público ya que, en materia de fomento económico, en particular en inversión en infraestructura básica, se financió con recursos fiscales y sólo marginalmente mediante deuda externa, provocando

que los déficit fiscales, cuando los hubo, fueran pequeños e incluso en algunos años existiendo superávit; lo anterior, contraste con el periodo de los sesenta en dónde existió mayor estabilidad de precios, una inflación promedio anual de 2.3%, pero se registraron, a partir de 1965, déficit fiscales permanentes y que sobre todo implicaron problemas de deuda externa en la siguiente década.

CUADRO 6 LA EVOLUCIÓN DEL PIB A LARGO PLAZO, 1921-2007

Periodo	TCPA
1921-1932	-0.94
1932-1949	5.24
1949-1981	6.38
1962-1968	6.53
1968-1977	4.88
1977-1981	7.22
1981-1988	0.16
1981-2007	2.3

TCPA: Tasa de Crecimiento Promedio Anual

Fuente: Márquez, Graciela. "Evolución y estructura del PIB, 1921-2010".

Página 553.

Sin lugar a dudas podemos coincidir con Cárdenas (2010: 519-520) al destacar que, a pesar del crecimiento económico y relativa estabilidad macroeconómica en algunos años, ya sea de niveles de inflación de un dígito o sin periodos permanentes de déficit fiscales, existieron al menos tres debilidades estructurales que debieron ser entendidas por los actores del modelo mental compartido que instrumentó la política proteccionista para implementar un cambio paulatino del política económica:

1. El sistema proteccionista fue cada vez en aumento y se acompañó de una política gubernamental de apoyo y protección a sindicatos con afinidad política, que en la mayoría de las ocasiones actuó en detrimento de las propias empresas. Por ejemplo, aumento los costos de producción y generó mayor incertidumbre en las revisiones

salariales con los sindicatos porque los incrementos salariales podían responder más a cuestiones políticas. Otro ejemplo de efecto negativo fue que el mismo proteccionismo provocó que se reforzara la estructura oligopólica del mercado.

2. A partir de 1959 se registró el deterioro del sector agropecuario. Lo que trajo como consecuencia un importante proceso de migración del campo a la ciudad, y por consiguiente aumentaron los cinturones de pobreza de las grandes ciudades.
3. La creciente brecha entre el ahorro interno y la inversión, la cual se cubrió a través del ahorro externo representando 1.7% del PIB y 10% del ahorro total.

En realidad, sumado a lo anterior podemos decir que los incentivos establecidos en el MSI se extendieron más de lo necesario o prudente, y en el momento en que se hizo necesario un cambio radical, la política se mantuvo. Incluso el Secretario de Hacienda, Antonio Ortiz Mena, al final de su gestión en 1969, que era indispensable mirar hacia un nuevo modelo de desarrollo que promoviera las exportaciones y fomentando la inversión extranjera (Cárdenas, 2010: 520). Ante este escenario, nunca se pudo consolidar una industria competitiva sino más bien las medidas implementadas coadyuvaban a mantener la ineficiencia industrial, puesto que el crecimiento y desarrollo de una empresa dependía de los subsidios o de los permisos de importación y de los precios de sus insumos básicos (normalmente proporcionados por empresas públicas); es decir, la industria no consideró otros elementos más importantes para lograr una mayor competitividad, tales como: la inversión e innovación tecnológica impulsadas desde su estructura interna. En este sentido, se puede decir que tanto la relación de las empresas con los gobiernos y como la de los representantes sindicales con las empresas y los gobiernos en turno, condicionaron un tipo de industrialización en el modelo de sustitución de importación con pocos incentivos para elevar la productividad, disminuir costos y mejorar la calidad del producto.

El esquema de sustitución de importaciones sostuvo los ingresos de aquellas empresas que destinaban parte de su producción al extranjero, lo cual ocurrió desde los años treinta. De tal manera, que uno de los resultados de esa política fue que el empresariado industrial estuviera sobreprotegido y que la industrialización en el país fuera muy escasa. Además de que dicho modelo sólo se llevó a cabo en aquellas empresas donde la destreza empresarial no implicaba grandes esfuerzos, es decir, se registró una sustitución fácil lo que resultó en

una capacidad competitiva muy débil (Jeannot, 2001: 430). Por ejemplo, la protección arancelaria o, en la mayoría de los casos, la suspensión de las importaciones, la disponibilidad del crédito a través de subsidios como incentivo, supuestamente, para desarrollar la capacidad productiva interna, propiciaron que las empresas locales produjeran bienes de consumo duraderos y bienes de capital de poca complejidad a través de la copia de diseños de ingeniería que tenían uno o dos decenios rezagados comparados con los existentes en el ámbito internacional (Katz y Kosacoff 2003: 67). Esto ocasionó más bien una industrialización precaria más no una sustitución de importaciones consistente.

Además de una industrialización precaria, durante esta época floreció y creció constantemente en México una economía de rentas, definida como aquella economía que se basa en el excesivo usufructo de diferentes tipos de rentas (rentas petroleras, rentas de regulación, rentas de localización, rentas de oportunidad, rentas de cartel) y únicamente de manera complementaria desarrolla las ganancias de productividad (Jeannot, 2001: 11). Una manifestación muy importante de la economía de rentas en México es, sin duda, lo que Jeannot y otros autores (Taylor et al, 1986; Ebrahim-Zadeh, 2003; Ismail, 2006) han denominado: la subsistencia del síndrome holandés acompañado, entre otros indicadores, de altos niveles de inflación, fuga de capitales, devaluaciones, déficit estructural de financiamiento externo y una capacidad productiva ociosa. El síndrome holandés es aquella situación en la que existe una oferta rígida con respecto al ingreso en una economía abierta, la sobrevaluación del tipo de cambio a favor de la moneda local causada por la sobreoferta de recursos, provoca el encarecimiento de las exportaciones y el abaratamiento de las importaciones por lo que se genera un mayor incentivo para importar que para producir internamente (Jeannot, 2001: 566).

La situación macroeconómica de la economía mexicana a partir de la década de 1970 empezó a mostrar signos de debilitamiento del MSI, como se muestra en la tabla 1, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB empezó a desacelerarse, pero que el auge petrolero registrado a finales de los setentas permitió seguir escondiendo las debilidades estructurales ya mencionadas. Incluso este excedente petrolero puede ser muestra clara del síndrome holandés ya que el aumento de los recursos derivados del incremento de la producción y de

los precios del petróleo trajo como resultado el aumento significativo del gasto gubernamental provocando que se rompiera la inercia de disciplina en el ejercicio del gasto público tanto en el control como en la eficiencia del mismo, puesto que los ingresos del gobierno se mantuvieron relativamente constantes el aumento del déficit se financiaba a través de los ingresos del petróleo y por endeudamiento con la banca comercial internacional. El déficit paso del 6.7% como proporción del PIB a representar el 14.6% entre 1977 y 1981, mientras que la deuda privada también aumento considerablemente para el mismo periodo registrando una tasa promedio de crecimiento anual de 35%. Se mantuvo un tipo de cambio prácticamente fijo provocando una sobrevaluación de la moneda y, con ello, dados los primeros intentos de apertura comercial en el sexenio de José López Portillo con su Plan Nacional de Desarrollo Industrial en el que se pretendía aprovechar los ingresos petroleros extraordinarios a la importación de bienes de capital. Lo anterior trajo dos consecuencias, que la sustitución de importaciones de bienes de capital se truncará y por tanto no se concretará la fase que concluyera con el proceso de sustitución y dado que nunca se previó la caída de los precios del petróleo la crisis colapso el sistema y se hizo ahora sí urgente el cambio de modelo económico (Cárdenas, 2010: 525).

Una de las principales críticas al modelo de sustitución de importaciones realizada por la teoría neoclásica y la institucional es que en realidad dicha estrategia trajo como resultado agentes públicos corruptos y empresarios rentistas, los cuales sólo fueron capaces de instalar plantas productivas ineficientes, sin la más mínima preparación para enfrentar el desafío de la competencia internacional (Jeannot, 2001:32; Katz y Kosacoff, 2003:62). Sin embargo, es importante destacar que el objetivo de cada una de las teorías al realizar la crítica es distinto. Por un lado, la teoría neoclásica no reconoce que la conducta de los agentes económicos individuales está condicionada o determinada por un conjunto de normas regulatorias, hábitos de comportamiento y percepciones que difieren de sociedad en sociedad y la mayoría de las veces entre los mismos individuos; y no sólo depende de los precios relativos o de sus preferencias; por consiguiente, la finalidad perseguida con la crítica neoclásica es, sin ninguna duda, desaparecer cualquier tipo de instituciones (normas o reglas que rigen el intercambio económico) junto con el Estado, puesto que no desempeñan ningún papel importante en la conducta económica de los agentes de una

sociedad. En contraste, la teoría institucional no niega el papel trascendental de las instituciones y, por ende, del Estado en la actividad económica, incluso enfatiza en que el desempeño de una economía depende del marco institucional y de su correspondiente estructura de incentivos que proporciona a los actores económicos; por lo tanto, el objetivo de su crítica es resaltar que cuando existen instituciones que establecen incentivos para desarrollar actividades improductivas (como una economía de rentistas) en vez de las productivas (basadas en la sustentabilidad de los factores logrando incrementar su productividad), lo que se requiere es una transformación institucional y no simplemente la eliminación de las instituciones y/o la nula intervención del Estado en la economía.

Por consiguiente pudiéramos identificar tres consecuencias principales: 1) una clase empresarial más preocupada por desarrollar la habilidad para negociar con las autoridades tratos preferenciales en materia fiscal, financiera y obviamente en los subsidios (comportándose como verdaderos buscadores de rentas), en vez de desarrollar una estrategia productiva para lograr una mayor eficiencia y calidad en su producción para enfrentarse ante los cambios mundiales y el mercado externo; 2) un tipo de sindicalismo que promovía negociaciones salariales cada vez menos relacionadas con la productividad de las empresas y cada vez más relacionadas con las prebendas recibidas por los líderes sindicales por conservar el régimen corporativo entre Estado-Sindicato-Empresas; 3) Una clase burócrata, que aplicó una política con una mayor influencia en la economía, reflejándose en la discrecionalidad en cuanto a los patrones y condiciones que utilizaba para autorizar las importaciones al sector industrial, además de las regulaciones, los controles de precios y subsidios, se le otorgo la capacidad para regir la competencia interna e influir en el éxito o fracaso de las empresas (Ayala, 2003: 343-345; Castañeda, Gonzalo; 2010: 607).

En la práctica el MSI provocó dos problemas: 1) las fallas de la información no fueron tomadas en cuenta, la información disponible se distribuyó asimétricamente entre el gobierno y los empresarios, propiciando que estos últimos tuvieran incentivos para utilizarla a su favor obteniendo más recursos públicos que los que realmente justificaban; y 2) la debilidad de las instituciones encargadas de la supervisión del diseño y ejecución de la

política industrial, generándose una incompatibilidad de incentivos entre ambos agentes económicos (Ayala, 2003: 346-347).

La problemática ocasionada en el MSI, no es originaria de dicho modelo, sino que representa la manifestación de la dependencia de la trayectoria de la economía mexicana dada herencia cultural, por ejemplo según Coatsworth, el entorno institucional de México durante el siglo XIX puede caracterizarse de naturaleza intervencionista y en la mayoría de los casos arbitrario por lo que tuvo importantes consecuencias con respecto al actuar de las empresas (Coatsworth, 1978: 94):

1. Operar en un modo altamente politizado, a través de redes de parentesco, influencia política y prestigio familiar para ganar acceso privilegiado al crédito subsidiado, para hacerse de artimañas y sacar ventaja en la contratación de mano de obra, para cobrar deudas o hacer cumplir contratos, para evadir impuestos o esquivar a los tribunales y para defender o afirmar tener títulos de tierras.
2. El éxito o fracaso en términos económicos dependía siempre de la relación de productor con las autoridades políticas -funcionarios locales para arreglar las cosas inmediatas y el gobierno central de la colonia para las interpretaciones favorables de la legislación así como su intervención en el nivel local donde la situación lo exigía.
3. La pequeña empresa excluida del sistema de privilegios corporativos y favores políticos, se vio obligada a operar en un estado permanente de semiclandestinidad, siempre al margen de la ley, a merced de funcionarios de segundo orden, nunca a salvo de actos arbitrarios y nunca protegida contra los derechos de los más poderosos.

Sumado a los problemas y debilidades estructurales propias del MSI, a principios de la década de los ochenta se agregaron algunos resultados macroeconómicos que además de generar una crisis económica en México hicieron manifiesta la necesidad de un cambio estructural en la economía que propició la instauración de un nuevo modelo económico: la caída internacional de los precios del petróleo a partir de mayo de 1981 (disminuyó en 10%, lo cual marcó el fin de la expansión como lo indica la tasa de crecimiento del PIB del 0.16% para todo el periodo de 1981-1988); el aumento del gasto público de manera

considerable generando importantes déficit fiscales (en 1981 el gasto público aumentó de manera real en un 25.7% como proporción del PIB, y el déficit fiscal alcanzó a superar el 14% como proporción del PIB); el aumento de la deuda externa con el objetivo de financiar los problemas de la balanza de pagos, así se adquirieron créditos que financiaban en más del 80% del déficit en la balanza de pagos bajo la idea de que el precio del petróleo se recuperaría y pudiese pagar el préstamo, lo cual fue muy diferente en la realidad. Así el gobierno mexicano, del último año del sexenio de 1976 a 1982 de José López Portillo, no le quedó más remedio que devaluar el tipo de cambio, pero también elevó por decreto los salarios en un 10, 20 y 30% creando importantes presiones inflacionarias. Los problemas en la balanza de pagos siguieron a pesar de planes de estabilización más estrictos, por lo que el endeudamiento externo continuó creciendo hasta que se agotaron las reservas internacionales y en agosto de 1982 México se declaró insolvente para pagar la deuda externa (Cárdenas 2010:528-530). La política macroeconómica del nuevo presidente para el sexenio de 1982-1988, Miguel de la Madrid, siguió las recomendaciones de política de ajuste externo y estabilización recomendadas por el Fondo Monetario Internacional en su visión ortodoxa²² las cuales combinaban un programa de choque y un programa de estabilización: el primero basado en lograr un ajuste de los precios relativos por medio de la devaluación cambiaria y el segundo a través de la contención de la demanda agregada vía la restricción fiscal monetaria y salarial (Chávez, 2001: 3). Lo anterior, coincide con las afirmaciones de Enrique Cárdenas sobre el período presidencial de Miguel de la Madrid:

“La política macroeconómica del gobierno fue de ajuste ortodoxo con algunas variantes. Aumento de impuestos, disminuyó subsidios y redujo algunos gastos; renegó la deuda externa para lograr plazos más amplios, mejores condiciones e incluso dinero fresco, y promovió la renegociación de la deuda externa privada” (Cárdenas, 2010:532).

En este sentido, la crisis de 1982 dejó evidencia de que los factores principales sobre los que se basó el crecimiento del MSI fueron: el considerable endeudamiento externo, el incremento de las exportaciones petroleras que originó una gran renta petrolera, y los mercados protegidos en donde se consolidaron una estructura no competitiva originándose

²² La visión ortodoxa de los programas de ajuste externo y estabilización del Fondo Monetario Internacional se basaban fundamentalmente en la interpretación monetarista del problema de la inflación, que concibe que la inflación es en todo momento un fenómeno monetario.

grandes rentas de monopolio y oligopolio. Por consiguiente, podemos afirmar que en el modelo mental compartido MSI pesaron más los comportamientos de una economía rentista más que una economía productiva, por lo que con mayor importancia se hacía necesario un cambio estructural que inclinará más la balanza hacia las lógicas comportamentales productivas que improductivas.

Por otra parte, es importante destacar que en el mismo gobierno presidencial de Miguel de la Madrid, desde 1983, iniciaron algunos cambios estructurales como por ejemplo: la disminución del tamaño y complejidad del sector público y la apertura de la economía al sector externo (eliminación de permisos previos a la importación, disminución de aranceles y la entrada al GATT).²³

No obstante, a los esfuerzos realizados por el presidente Miguel de la Madrid la economía mexicana registró un estancamiento durante el período de 1982-1987 ya que en términos reales el PIB decreció en 0.3% y el PIB per cápita disminuyó 1.9%, la tasa de inversión bruta registró una disminución de cerca de 10 puntos porcentuales al pasar 26.4% al 16.8%, la inflación anual para 1987 alcanzó nivel por encima del 150%. Es decir el programa de ajuste ortodoxo no mostró resultados exitosos en términos de proporcionar las condiciones necesarias para reactivar el crecimiento económico y de controlar las presiones inflacionarias.

Por lo anterior podemos decir que como consecuencia de los problemas macroeconómicos y del agotamiento del MSI se inició a partir de 1983 un cambio estructural en la economía mexicana que no sólo implicaba una modificación en el modelo económico sino que también modificaciones en la estructura institucional de la sociedad con importantes repercusiones en los comportamientos de los distintos actores económicos de México.

²³ Acuerdo General de Aranceles y Comercio, por sus siglas en Inglés GATT, General Agreement on Tariffs and Trade.

3.1.2. EL MODELO MENTAL DE COMPORTAMIENTO ORIENTADO HACIA EL SECTOR EXTERNO

La realidad nacional, de búsqueda de un modelo de desarrollo económico, coincidió con un entorno internacional que registraba cambios sustanciales en la economía mundial: la apertura económica y política de la Unión Soviética, la caída posterior del muro de Berlín y el cambio europeo a finales de los ochenta se convirtieron en factores fundamentales que influyeron sobre los cambios de la estructuras económicas a nivel mundial.

A partir de 1983 y hasta la actualidad aparece un nuevo modelo de desarrollo económico basado en la ideología neoliberal el cual introduce una serie de cambios económicos, pero que en particular lo que se propone es cambiar las bases del proceso de acumulación de capital que le da prioridad al mercado externo sobre el interno y fomenta la entrada de capital extranjero. Desde el punto de vista institucionalista, en particular Jeannot (2001: 123-124), lejos de ser un modelo neoliberal, puede interpretarse como un intento de transformación de la economía de rentas en una economía de productividad (basada en los incentivos de las ganancias de productividad más no en usufructo de las rentas). Este intento de transformación comenzó con todo un ciclo de reformas económicas en busca de lograr la eficiencia y eficacia económica sustentadas en las ganancias de productividad y con ello lograr competitividad, la cual se ha convertido en una exigencia en un mundo globalizado.

El modelo mental compartido por los actores económicos a finales del siglo XX se percibía como la única vía para salir del atraso y despegar hacia una economía de primer mundo. El sistema de creencias del modelo confiaba en que el país crearía ventajas comparativas y altos niveles de competitividad fundados en el desarrollo tecnológico propio. Los principales objetivos se planteaban en dos direcciones: lograr estabilidad económica (controlar la inflación y el déficit fiscal) y promover una economía abierta y competitiva hacia el mercado externo. Esta última prioridad basada en: la simplificación de procesos administrativos, la desregulación y, en una mejor infraestructura que propicie la descentralización. Todas estas prioridades como elementos del cambio estructural (Ruíz y

Zubirán, 1992: 19-20; Dussel, 2001: 21). Por consiguiente, podemos llamar a este segundo modelo mental Modelo Orientado al Sector Externo (MOSE)

Desde nuestra perspectiva, pensamos que la implementación de un nuevo modelo económico no sólo responde a la necesidad de una solución a los problemas macroeconómicos registrados durante la mayor parte de la década de los ochenta o incluso a un cambio de dirección de los programas de ajuste ortodoxos a finales de la misma década, o a un nuevo régimen de acumulación sino que además representa una forma de insertarse al mundo de la globalización económica. Así como la prioridad en el mercado interno se fundamentó en la sustitución de importaciones en la que se intentó desarrollar un capitalismo industrial, la prioridad en el mercado externo a través del modelo orientado al sector externo constituye la transición y la transformación hacia una economía competitiva en la época de la globalización.

Desde el ámbito internacional por la gran economía estadounidense y por los organismos internacionales, FMI y BM, se proponía un conjunto de políticas que las economías en desarrollo podrían ejecutar bajo sus propias circunstancias para incorporarse a la senda del desarrollo económico en un entorno de mundialización de la economía de mercado. Las medidas de ajuste estructural sugeridas recibieron el nombre de “Consenso de Washigton” llamado así porque representaba el acuerdo del FMI, BM, de la Reserva Federal y del Congreso de los Estados Unidos, así como de algunos otros agentes que ocupaban importantes cargos de administración y de los grupos de expertos. El consenso de Washington puede ser interpretado como un “complejo político-económico-intelectual” (Williamson 1990: 68, citado por Maria Serrano).

Realizando una interpretación del Consenso de Washington bajo la mirada de la teoría económica institucional de North lo entendemos como un sistema de creencias que entiende a la realidad de las economías en vías de desarrollo de los años ochenta, en particular a la economía mexicana, como necesitados de una orientación en sus estrategias de desarrollo en la que una de las principales economías desarrolladas, Estados Unidos, y de los organismos internacionales, serían los principales asesores y unidades de apoyo financiero.

Un sistema de creencias que representó un consenso que contaba con un modelo normativo, el decálogo institucional del consenso,²⁴ sobre cómo debería funcionar la estrategia de política económica de los países en vías desarrollo. Pensamos que más que un complejo intelectual, representa un modelo mental compartido (dominante) por los intereses económicos del capitalismo globalizado pero también y de hecho fundamentalmente coincidió con la necesidad de la economía mexicana de encontrar soluciones que en este caso contó con la coincidencia de intereses tanto de la iniciativa privada como de los hacedores de política de la economía mexicana. Así el MOSE implicaba contar con un sistema político que representaba un compromiso de los intereses de los diferentes grupos económicos, que se reconfiguraban en el país a causa de la crisis del MSI, y de la clase política que al final de cuenta establecían un marco institucional que respondiese tanto a los intereses del capitalismo globalizado como a los de las élites económicas y políticas de México.

El MOSE estableció un eje normativo que puede ser reinterpretado como una versión de la regla de las tres “D”: Desprotección, Desregulación y Desestatización. Esta reinterpretación aplica a nivel general de la economía y no sólo al sector financiero como nos enseñó Bourguinat en su interpretación sobre la globalización financiera (Bourguinat, 2009: 99). Bourguinat define la regla de las tres D como: descongestionamiento, desreglamentación y desintermediación en el ámbito de los mercados financieros ante la globalización

²⁴ El decálogo del Consenso de Washington puede ser resumido de la siguiente manera: 1) Disciplina Fiscal: implica reconocer que la mayoría de los desequilibrios macroeconómicos se deben fundamentalmente a déficit fiscales cuantiosos y persistentes. 2) Reordenación de las prioridades del gasto público: la idea fundamental consistía en recortar el gasto para no generar mayores impuestos. Implicaba reasignar los subsidios en materia productiva a subsidios en programas de apoyo social. 3) Reforma fiscal: establecer como objetivos principales de cambio en las instituciones fiscales el aumento recaudación tributaria, disminución de gasto público y solucionar el déficit público. 4) Liberalización financiera: definir las tasas de interés vía el mercado y las tasas de interés reales debían ser positivas. 5) Tipo de cambio competitivo: prerequisite para el crecimiento basado en las exportaciones. 6) Liberalización del comercio: eliminaciones de barreras comerciales tales como permisos a la importación o la disminución de los impuestos al comercio internacional. 7) Liberalización de la inversión extranjera directa: permitir la entrada de capital extranjero para inversiones productivas dejaría un derrame no sólo de capital sino también de conocimiento y de tecnología. 8) Privatizaciones: disminuir el gasto público a partir de la privatización de las empresas paraestatales. 9) Desregulación: consistente en la eliminación de los obstáculos legales a la entrada de capital nacional y extranjero a los mercados protegidos anteriormente por la reglamentación del modelo de desarrollo anterior. 10) Derechos de propiedad: definir correctamente los derechos de propiedad pues representan un mecanismo de eficiencia del desarrollo de una economía de mercado (Martínez y Reyes, 2012: 46-48).

financiera. Así el punto común en nuestra interpretación es que en efecto la aplicación de dicho eje normativo responde a la forma de insertarse en el proceso de mundialización.

El eje normativo de la reglas de las tres D puede ser definido de la siguiente manera:

1. Desprotección: consiste en liberalizar el mercado interno, es decir promover que los mercados internos se desarrollen hacia el exterior y promover la eliminación de barreras existentes en los mercados internos.
2. Desregulación: radica en la eliminación de reglamentaciones para facilitar no sólo el flujo de bienes y servicios sino también la movilidad de los factores productivos a nivel internacional.
3. Desestatización: basada en la disminución de la participación del estado dentro de la economía, es decir promover a la iniciativa privada como principal promotor del desarrollo económico por medio de la privatización de las empresas públicas.

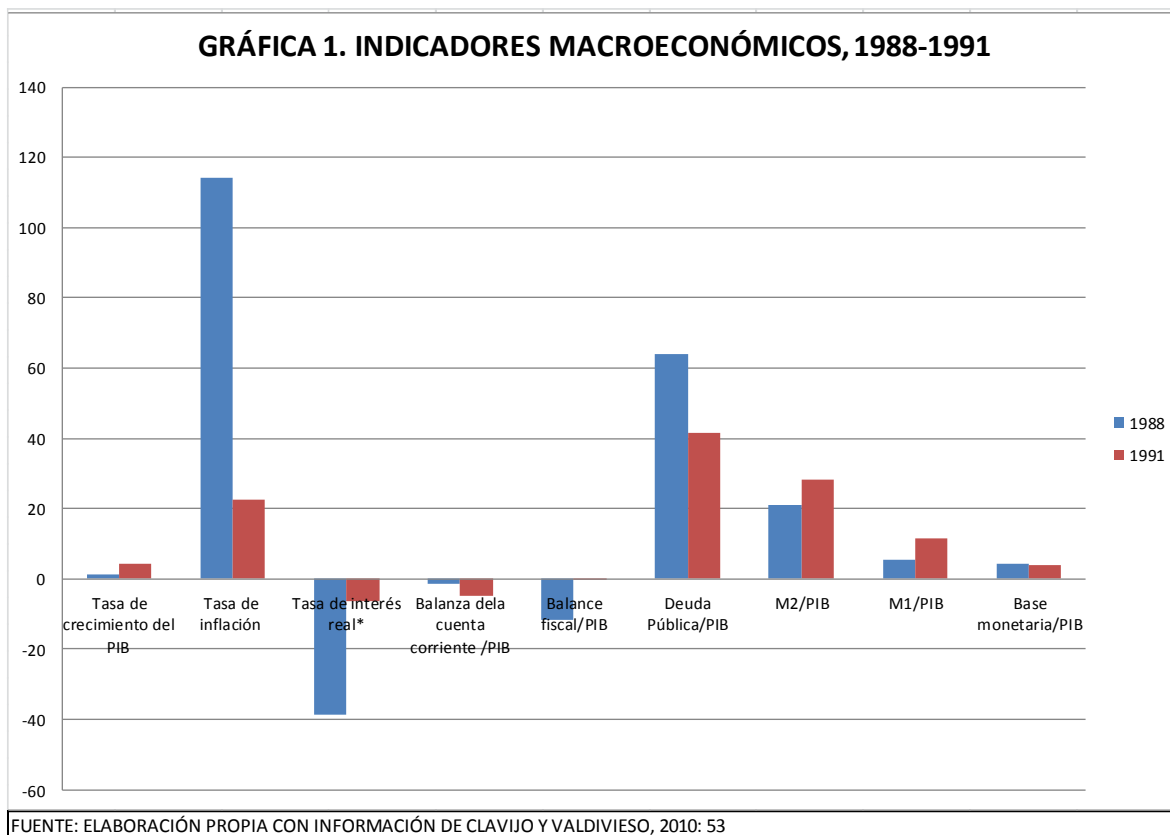
La aplicación del eje normativo impulsó un ciclo de reformas económicas, que como ya hemos dicho antes comenzó desde 1982 pero se intensificó a partir de 1987, el cual definió un nuevo marco institucional para el MOSE que puede ser explicado en dos vertientes:

1. La primera, caracterizada por la implementación de medidas de ajuste externo y de estabilización para enfrentar la crisis de la deuda externa de 1987.
2. La segunda, distinguida por la ejecución de disposiciones de un ajuste estructural que implicó una verdadera transformación de la economía mexicana en búsqueda de una nueva ruta de crecimiento y desarrollo económico con la mira en el sector externo como principal vehículo para conseguirlo.

En este sentido, los programas de ajuste externo y de estabilización aplicados en 1987 implicaron un cambio en las medidas tradicionalmente empleadas pasando de un enfoque ortodoxo a uno heterodoxo. El enfoque heterodoxo resulta del fracaso del enfoque ortodoxo porque fundamentalmente el ajuste se logra asumiendo un costo importante en la esfera real de la economía con la disminución de la inversión y de producción que de nuevo provoca desequilibrios macroeconómicos: la inflación en 1987 alcanzó el 137% mientras que en 1982 representaba el 52% (Clavijo y Valdivieso, 2000:41), la tasas de crecimiento del PIB Real durante el sexenio de Miguel de la Madrid fue prácticamente nula (0.3%) y el

PIB per cápita registró una tasa de crecimiento promedio negativa del 1.6% (Chávez, 2001: 27).

El enfoque heterodoxo consiste en una combinación de las medidas ortodoxas, el programa de choque y estabilización ya comentados anteriormente, con la incorporación de política de precios, ingresos y desindización, en donde el objetivo de las primeras es de nuevo enfrentar los desequilibrios y las segundas intentan contrarrestar los mecanismos de propagación que provocan que la inflación perdure utilizando como instrumento principal la balanza de pagos (con la variación de las reservas internacionales) para reestablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda monetaria, el cual exige la apertura de la cuenta de capitales y la apertura comercial. Lo anterior permitía contrarrestar los factores inerciales de la inflación mediante tres herramientas fundamentales: a) la paridad cambiaria, b) el control de precios clave y c) la política salarial fundamentada en las expectativas sobre la inflación (Clavijo y Valdivieso, 2000: 48). Los objetivos de programa eran alcanzar de nuevo la estabilidad económica y controlar la inflación. La estrategia llevada a cabo por el gobierno del Miguel de la Madrid, a finales de 1987, y continuada por Carlos Salinas de Gortari, durante su sexenio, fue desarrollada a través del Pacto de Solidaridad Económica, y con el Plan Brady que logró firmar el gobierno salinista. El pacto implicó un consenso entre los sectores empresarial, laboral y gubernamental para acordar la evolución de los precios clave, como el tipo de cambio nominal, el salario mínimo nominal y fijar el de algunos bienes básicos, lo anterior fue posible gracias a la composición oligopólica de muchos mercados, y por el corporativismo del sistema político. El Plan Brady fue un instrumento que permitió reestructurar la deuda externa de la economía mexicana y con ello reestablecer la confianza de los inversionistas internacionales en México. El programa dió resultados inmediatos, como lo muestran los datos de la gráfica 1, con respecto a la inflación y pocos años después en el crecimiento de la economía la inflación disminuyó a dos dígitos en 1988, después de alcanzar los tres dígitos en 1987, y el PIB real creció en 1988 a una tasa de 1.4% que si bien es cierto fue baja representó más que el promedio de los 5 años anteriores, para 1989 el PIB alcanzó un crecimiento de 3.3% y el déficit público logro disminuirse a 5.6% como proporción del PIB para el mismo año y en 1990 alcanzó a representar el 3.5% (Cárdenas, 2010: 533-534; Moreno-Brid y Ros, 2010: 773).



No obstante, dentro de los costos del enfoque heterodoxo se encuentran la pérdida de autonomía en las políticas monetaria, cambiaria y fiscal, y además se genera una dependencia y vulnerabilidad a la inversión especulativa manifestada en la volatilidad y sobreacción en el mercado financiero interno que produce efectos negativos en la esfera real de la economía por lo que de nuevo los desequilibrios reaparecen pero con otros contenidos y mecanismos de transmisión diferentes, lo anterior quedó reflejado en la crisis financiera de la economía mexicana en 1994-1995. En conclusión podemos decir que el enfoque heterodoxo de los programas de ajuste externo se estableció en la economía mexicana para quedarse, en donde desde los años noventa se priorizó desde el punto de vista macroeconómico la estabilidad de la economía vía el control de la inflación y la disciplina fiscal, en donde las metas fueron alcanzar una inflación de un dígito y el balance cero en el ejercicio presupuestal del gobierno.

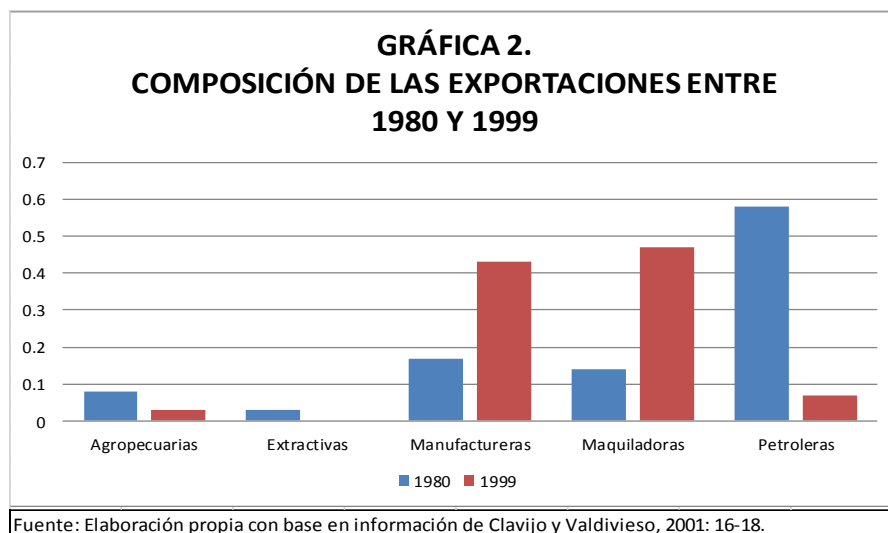
Por otra parte, la segunda vertiente del nuevo marco institucional del MOSE implicó un ajuste estructural importante en la economía mexicana en la que podemos constatar la aplicación de la regla de las tres D, mencionada anteriormente.

La primera regla de las tres D, la Desprotección se desarrolló bajo dos ópticas: la eliminación de la protección comercial y la definición de acuerdos internacionales que garantizaron el comercio libre entre México y otros países.

- La primera aplicó a partir de 1983 mediante el dismantelamiento de la protección comercial a través de la apertura comercial moderada y a partir de 1985 fue más intensa. Dentro de la apertura moderada se comenzó con una reducción gradual del nivel y dispersión de los aranceles, no se contempló la eliminación de los permisos de importaciones. La inclusión de la eliminación de estos permisos fue lo que marcó el inicio de la segunda etapa de liberalización del comercio empezando a disminuir los controles sobre las importaciones hasta representar el 30.9% en 1986, para alcanzar aproximadamente el 20% en 1990, en particular las licencias de importación que se mantenían era sobre algunos productos agrícolas (Clavijo y Valdivieso, 2001: 16).
- Por otra parte, en cuanto a la inserción de México en el comercio internacional se firmaron varios convenios dentro de los más importantes podemos mencionar: 1) en 1985, el Acuerdo Bilateral sobre Impuestos Compensatorios con Estados Unidos, en donde México accedió a eliminar los subsidios a las exportaciones; 2) en 1986 se incorporó al GATT con lo que se eliminaron los precios oficiales de referencia, se continuó con la sustitución de permisos previos a las importaciones por aranceles y reducir el arancel máximo a 50%; y 3) el 1993, la firma de un tratado trilateral de comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, formando una zona comercial denominada el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con el que a partir de 1994 se comprometió a los integrantes a eliminar cualquier obstáculos comercial para promover el comercio de bienes y la inversión entre ellos; 4) la incorporación a la OCDE y a la Organización Mundial del Comercio. En el caso particular de México el TLCAN permitía cumplir con tres objetivos complementarios: a) reducir las presiones inflacionarias en el país mediante la

competencia del exterior; b) consolidar un sector exportador hacia Estados Unidos que permitiera establecer una senda de crecimiento de largo plazo y c) asegurar que las reformas económicas de mercado se establecieran de forma definitiva sin esperar que el proceso se revirtiera porque existían exigencias institucionales tanto a nivel nacional como internacional (Moreno-Brid y Ros, 2010: 773-775).

Un indicador importante de la apertura comercial ha sido el coeficiente de intercambio comercial de bienes y servicios como porcentaje del PIB, el cuál paso de 20% al 55% de 1985 a 1997. Por otra parte, se registró un cambio importante en la composición de las exportaciones a favor de aquellas que se originan por la manufactura y por la maquila, como se muestra en la gráfica 2, relegando a un papel menos importante a las exportaciones petroleras, lo que era justamente a la inversa en 1980. No obstante, las importaciones manufactureras representaron en 1999 aproximadamente el 93.3%. Es decir, puede inferirse que el déficit en la cuenta corriente de las manufacturas muestra la insuficiencia del sector para producir internamente lo que compra a fuera, reflejando la incapacidad del sistema productivo interno y un constante desequilibrio en las cuentas externas. Así ambos elementos son parte de una economía de rentas que genera más improductividad y al mismo tiempo el síndrome holandés ocurre de nuevo, porque ahora la sobreoferta de recursos externos no provoca el crecimiento de la inversión productiva, entonces ya sea en un modelo orientado hacia el mercado interno o hacia el mercado externo el déficit en cuenta corriente se registra, y de manera importante, no a consecuencia de un modelo u otro sino porque en cada uno siempre ha predominado la economía de rentas sobre la economía productiva (Jeannot, 2001: 195).



La segunda regla de las tres D, Desreglamentación, complementó el proceso de liberalización de la economía en tres áreas: la apertura financiera, la liberalización de la inversión extranjera y la desregulación en sectores económicos.

En el caso de la apertura financiera podemos afirmar que su desarrollo implicó las siguientes modificaciones (Clavijo y Valdivieso, 2001:19-23)

- La liberación de las tasas de interés se llevó a cabo a través de la eliminación de los límites a la emisión de las aceptaciones bancarias, en 1988, y la cancelación del esquema de fijación de los topes máximos a las tasas por parte del Banco Central, en 1989.
- La eliminación del encaje legal se registró de manera paulatina, primero se sustituyó por un coeficiente de liquidez, que representaba el 30% en 1988, mientras que para 1991 el coeficiente de liquidez fue reemplazado por un coeficiente de reserva voluntaria, con lo que se eliminó el sistema de control monetario de regulación directa pasando a una política de regulación monetaria indirecta por medio de las operaciones en el mercado abierto y el anuncio explícito de los límites de crecimiento al crédito interno del Banco Central; no obstante, en 1995, después de la crisis de diciembre de 1994, las autoridades implementaron un nuevo sistema de encaje, basado en un encaje

promedio cero, buscando tener mayor control sobre los agregados monetarios.

- Programas de crédito dirigido: en 1993 se reestructuró la banca de desarrollo y se redefinió sus objetivos y su modo de operación: resolver algunas de las operaciones de las imperfecciones del mercado crediticio, y paso a ser una banca de segundo piso.
- Privatización de la banca comercial: en 1990 se aprobó en el Congreso de la Unión las reformas a los artículos 28 y 123 de la Constitución buscando reestablecer el régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito. Entre 1991 y 1992 se llevó a cabo la reprivatización de todos los bancos comerciales.
- Sistema de regulación prudencial y supervisión: en 1990 se creó el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) con el propósito de obligar a los bancos a asegurar sus depósitos en dicha institución. En 1991 se reforzó el marco regulatorio con las siguientes medidas:
 - Lineamientos de capitalización bancaria compatibles con el Banco de Pagos Internacionales (BIS, por sus siglas en inglés) cuya entrada en vigor se retrasaría hasta 1993.
 - Clasificación de la cartera vencida en cuatro categorías de riesgo con el objetivo de que los bancos pudieran crear reservas preventivas del 1, 20, 60 y 100% según la categoría de riesgo.
 - Definición de límites máximos de financiamiento a personas físicas y entidades.
 - Obligación de mantener equilibrada la posición de divisas.
 - Después de la crisis de 1994 se establecieron nuevos requerimientos para la constitución de reservas preventivas (60% de la cartera vencida y 4% de la cartera total), y se creó el Programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE).
 - En cuanto a la supervisión bancaria en 1992, se creó la Coordinación de Supervisores del Sistema Financiero, y después de la crisis financiera se implementaron medidas significativas en materia:

- Intensificación de las visitas de inspección
- Homogeneización de los criterios contables con los estándares internacionales
- Ampliación de los mecanismos de información financiera y su divulgación oportuna.
- Creación de las Sociedades de Información Crediticia sobre los sujetos potenciales de crédito y la fusión de la Comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Valores en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- La autonomía del Banco Central: en 1993 se reformaron los artículos 13, 28 y 123 de la Constitución bajo el objetivo de lograr la autonomía del Banco de México, mientras que en abril de 1994 entró en vigor la nueva ley del Banco de México estableciendo que:
 - El Banco de México es autónomo en sus funciones y administración.
 - Lograr la estabilidad del poder adquisitivo nacional.
 - Cuenta con la facultad exclusiva para manejar su propio crédito.
 - Dentro de sus responsabilidades están la regulación del tipo de cambio, y de la intermediación y servicios financieros.

Los resultados de la apertura financiera pueden resumirse en cuatro puntos:

1. El sector privado registró una importante y considerable participación en el volumen de préstamos adquiridos de la Banca Comercial, por ejemplo para 1994 llegó a representar el 96 % de la banca.
2. A partir de 1991 se aceleró la remonetización, relación entre M1 y PIB, gracias a la desinflación y a la autorización de pago de intereses en las cuentas de cheques provocó una reestructuración de activos en favor de estas últimas.
3. Produjo un efecto favorable sobre la profundidad financiera del sistema bancario ya que la participación en el PIB de los instrumentos bancarios distintos de las cuentas de cheques registró un aumento al pasar del 16.3% en 1988 a 27% en 1996%. No obstante, el incremento del ahorro financiero no reflejó un aumento del ahorro

interno bruto puesto que este último disminuyó al pasar de 18.7% del PIB en 1991 a 14.7% en 1944, lo cual afirman Clavijo y Valdivieso (2001:23), es consistente con la hipótesis de que la liberalización financiera provoca un acelerado crecimiento del crédito bancario al consumo que genera, al menos en el corto plazo, una reducción del ahorro privado total.

4. Durante el período de 1988 a 1993 en el que se eliminaron los topes máximos sobre las tasas de interés, se registraron elevados rendimientos reales provocando que en un marco de regulación y supervisión deficiente y de crecimiento acelerado de las carteras de crédito, los bancos privilegiaran el rendimiento sobre la solvencia de las mismas, es decir incurriendo en problemas de selección adversa, un problema de oportunismo contractual ex ante que puede entenderse como una manifestación de la lógica comportamental de la economía de rentas. Lo que sentó las bases para que los problemas macroeconómicos de 1994 provocaran una crisis bancaria de gran magnitud en la que el gobierno tuvo que rescatar al sistema bancario con un costo por encima del 20% del producto.

En cuanto a la liberalización de la Inversión Extranjera, se registró en sus dos direcciones tanto en la Inversión Extranjera Directa (IED) como en la de Cartera (IEDC), las acciones fueron las siguientes:

- Para el caso de la IED: En 1984, se dio una clara tendencia a la flexibilización a través de la promulgación de nuevos lineamientos y decretos por parte de la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE) una agencia reguladora establecida por Ley y autorizada a modificar el límite de 49% impuesto a la participación extranjera en las actividades no reservadas o sujetas a limitaciones específicas, autorizó la instalación de empresas de capital mayoritario totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología, y la apertura de filiales de empresas extranjeras; en 1986 la CNIE disminuyó el número de productos clasificados como petroquímica básica para ampliar las oportunidades de IED; en 1989 entró en vigor el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la cual autorizó a los inversionistas extranjeros a poseer la totalidad del capital en empresas de sectores no restringidos bajo ciertos requisitos tales como el nivel de activos totales, que los fondos

provinieran en su totalidad del exterior y que la empresa mantuviera una balanza de divisas superavitaria sólo por tres años, localización fuera de las áreas urbanas más pobladas, uso de tecnologías amigables con el medio ambiente, y la generación de empleo permanente y establecimiento de programas de capacitación; el mismo reglamento permitió simplificar los procesos administrativo. En 1993 se promulgó la Ley de Inversiones Extranjeras que representa ser el marco regulatorio vigente y que agrega las disposiciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en la materia, definió tres categorías de actividades sujetas a limitaciones como las reservadas al Estado, las restringidas a mexicanos y las que están sujetas al límite máximo de participación, abrió la inversión extranjera en sociedades de producción cooperativa, televisión por cable, provisión de servicios marítimos, transportación terrestre de pasajeros y carga de autobuses y camiones; se eliminaron las restricciones a la participación extranjera mayoritaria en la petroquímica secundaria, la industria de autopartes y la construcción de autobuses y camiones. Lo anterior trajo como resultado que el porcentaje de actividades abiertas a participación extranjera mayoritaria creciera a un 91%, y el sector manufacturero quedó totalmente abierto al capital extranjero, con excepción de la petroquímica básica y la producción de armamento y explosivos.

- Para el caso de la IEdC: en 1986, se emitió el decreto de la liberalización del régimen de inversión neutral y se creó el régimen de inversión temporal que estableció la posibilidad de que la inversión extranjera participara en forma indirecta a través de fideicomisos, en actividades anteriormente excluidas o sujetas a límites de participación; en 1990 se eliminaron las restricciones a la compra de valores de renta fija, en la práctica esencialmente valores gubernamentales.

Los resultados de estas reformas trajeron como resultado que México fuera un destino importante de flujos de capitales del exterior, ya que la IED pasó de 2.88 mil millones de dólares a 4.39 mil millones de dólares entre 1988 y 1993, mientras que la IEdC creció de forma mucho más intensa pasando de 0.99 mil millones a 28.9 mil millones de dólares en el mismo periodo, representando que la IEdC creció a un ritmo espectacular mientras que el crecimiento en la IED fue un crecimiento menos pronunciado aunque también importante. En la crisis de 1994 y 1995 la IEdC disminuyó de manera considerable incluso en el

segundo año fue negativo su valor, demostrando su carácter volátil y especulativo, mientras que la IED mostró mayor crecimiento de nueva cuenta en el resto de la década de los 90 con mayor estabilidad (Clavijo y Valdivieso; 2001: 26-27). Si el crecimiento del PIB entre 1991 y 1994 en promedio se mantuvo alrededor de 2.9%, podemos decir que la oferta no respondió de manera dinámica a las alteraciones del marco institucional sobre la entrada de capital extranjero porque de nueva cuenta el síndrome holandés de una economía rentista se hace presente de manera permanente bajo diferentes modalidades, en donde ahora la sobre oferta de recursos provenientes del extranjero no se concretó en un importante flujo de capital extranjero que impulsara el crecimiento del producto de la economía sino en una entrada de capital volátil y especulativo en busca de las rentas financieras, clásico de una economía de rentas en el que también la oferta es rígida.

Referente al proceso de desregulación de algunos de los sectores económicos podemos mencionar a las siguientes ramas: de transporte, carga y pasaje; de telecomunicaciones; de gas, petróleo y petroquímica; de la industria manufacturera. En algunas de estas ramas de la economía los cambios institucionales implicaron la simplificación o eliminación de regulaciones económicas, en algunas otras el objetivo fue fortalecer el marco regulatorio para encauzar la competencia en particular en aquellas ramas donde hubo un proceso de privatización y que por tanto existían en una estructura de monopolio estatal.

- En el caso de la rama autotransporte de carga, se publicaron dos nuevos reglamentos en 1989: el Reglamento de Autotransporte Federal de Carga que restableció la libertad de tránsito por todas las carreteras federales del país y el derecho a cargar y transportar con libertad mercancía de todo tipo y permitió liberalizar la expedición de permisos y concesiones, eliminó una tarifa fija oficial y definió una tarifa máxima negociable, ofreció un periodo de regularización para que los autotransportistas informales pudieran obtener los permisos correspondientes; mientras que el Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional suprimió la exclusividad de una empresa para la prestación del servicio de transporte de carga caracterizada; asimismo como parte del proceso de desregulación de transporte de carga se modificaron las tarifas del servicio ferroviario; para el caso de los puertos se crearon un reglamento (Reglamento para el Servicio de Maniobras en Zonas Federales de

los Puertos) y dos leyes (Ley de la Navegación y Comercio Marítimo y Ley de Federal de Puertos) que establecieron las condiciones para la obtención de permisos y la prestación de estos servicios, autorizaron la construcción y explotación de terminales de servicio público a particulares; la publicación en 1993 de la Ley Federal de Turismo eliminó los controles directos sobre la industria turística sustituyéndolos por mecanismos de información, y canceló los registros y controles de precios; en 1991, se eliminaron los controles estatales impuestos a las rutas y tarifas de los vuelos nacionales, con lo que se suprimió la exclusividad de rutas y se simplificaron los trámites para su otorgamiento, tanto a las empresas existentes como a las nuevas que ingresará al mercado.

- En materia de telecomunicaciones el proceso de desregulación inició con los cambios al Título de Concesión de Teléfonos de México (TCT) en 1990 y en el mismo año se publicó el primer Reglamento de Telecomunicaciones para detallar el marco regulatorio y estimular la competencia, el TCT amplió los límites de las concesiones para permitir la transmisión de cualquier tipo de señal por cualquier modo, lo anterior derivó en un proceso de liberalización de los sistemas satelitales cuya operación ha sido concesionada a empresas privadas.
- En la rama de Gas, petróleo y petroquímica, en 1989 se redefinió una clasificación de los productos de la petroquímica básica y secundaria, lo que permitió la inversión privada relacionada con 14 productos anteriormente considerados básicos, y eliminó el requisito de permiso para la producción de 734 productos secundarios de un total de 800. En 1990 se reformó el artículo 11 de la Ley reglamentaria del artículo 27 constitucional en materia de petroquímica, para eliminar el permiso previo para la elaboración de derivados básicos de la refinación.
- Referente a la desregulación en la industria manufacturera podemos destacar que lo más importante fue la abrogación por decreto oficial de las siguientes leyes y regulaciones: Ley sobre el Registro y Control de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas; Ley sobre el Cultivo, Explotación e Industrialización del Henequén; la regulación que impedían la participación de nuevas empresas salineras en el mercado y que fijaba y asignaba cuotas de producción de sal comestible e industrial; el reglamento de cerillos y fósforos, para permitir la inversión en la

industria sin el requisito de aprobación de diversas secretarías de Estado y la cámara industrial del ramo; los tres decretos que establecían un control directo sobre la inversión en plantas textiles, maquinaria y equipo, y producción de este sector.

- En materia de competencia económica se registró un cambio fundamental en la postura del gobierno ante la regulación económico: el 24 de diciembre de 1992 se publicó la nueva Ley Federal de Competencia Económica, que define y clasifica las prácticas monopólicas, y el 23 de junio de 1993 la Comisión Federal de Competencia (CFC) encargada de aplicar dicha ley y para supervisar a todos los agentes económicos, personas físicas o morales, salvo los monopolios propiedad del Estado (en ese entonces el petróleo y petroquímica, electricidad y energía nuclear, correos, y emisión de billetes y monedas) de que no realicen las prácticas monopólicas señaladas en la ley.

Los resultados del proceso de liberalización en los sectores económicos son caracterizados como discrecionales porque se concretó el proceso en el ámbito financiero y en el transporte pero no del todo en el sector energético. Aunque actualmente con las reformas recientes se ha logrado avanzar en la disminución del carácter discrecional del dicho proceso de desregulación. Por otra parte, la evidencia en el sector financiero muestra que los efectos son contraproducentes porque la desregulación financiera no se complementó con una adecuada supervisión, lo que fue un factor decisivo para que sucediera la crisis del sistema bancario en 1995 (Clavijo y Valdivieso, 2000: 39).

A pesar del cambio institucional generado durante los últimos 20 años del siglo XX para dirigir a la economía mexicana hacia un nuevo modelo de desarrollo económico a través de la aplicación de su eje normativo de las tres D, hay que destacar que desde nuestra perspectiva institucional no existe ninguna relación espontánea entre la liberalización del comercio y competitividad, o entre la desregulación de economía y productividad y crecimiento, o como veremos más adelante entre desestatización (desincorporación) y eficiencia de mercado sino que existe una relación causal entre los incentivos y el comportamiento de los agentes económicos para consolidar una economía productiva o una improductiva. Así al menos en la definición de las nuevas instituciones de la economía mexicana a finales del siglo XX, por medio de la apertura comercial (desproteccionismo,

aunque no administrado) y la desreglamentación, se han establecido las bases para proporcionar una estructura de incentivos que propenda hacia una economía competitiva pero que aún no ha logrado moldear o inclinar los comportamientos de los agentes hacia un régimen de acumulación intensivo en las ganancias por productividad en base a la sustentabilidad de los factores porque la relación entre el cambio institucional y la respuesta real de los actores económicos ha inclinado la balanza hacia comportamientos improductivos en los que la actividad rentista sigue priorizando la extracción y agotamiento de los factores productivos más que la sustentabilidad de los mismos. Muestra de lo anterior, es que la liberación comercial ha implicado una fuerte dependencia de la economía de las importaciones porque los agentes empresariales no han logrado definir cadenas productivas de alto valor agregado generado internamente sino que cada vez su integración con el mercado internacional le permite construir una capacidad productiva comprada en el exterior y que constantemente la enfrenta a déficit importantes en la cuenta corriente, que tienen que ser financiados a través de las cuentas de capitales en los que la inversión de cartera juega un papel fundamental pero que de nuevo responde a un recurso externo de carácter especulativo y poco productivo.

Por último, la tercera regla de las tres D, la desestatización representa otra de las piedras angulares del MOSE no sólo porque implicará de inmediato una relación directa con el sector externo sino porque respondió sobre todo a la necesidad de saneamiento de las finanzas públicas para poder resolver problemas macroeconómicos recurrentes de la economía mexicana que empezaron a registrarse desde la década de los setenta y que se agravaron en los ochenta. De hecho, en el periodo de 1976 a 1982, el número de empresas paraestatales creció de manera importante hasta llegar a 1,155 cuando en 1975 existían alrededor 500, para 1983 el Estado mexicano participaba en 63 de 73 ramas de las que se clasificaba la economía (Clavijo y Valdivieso, 2000: 29). En este sentido, la desestatización implicó la redefinición del papel del Estado dentro de la economía y, por tanto, en el nuevo modelo de desarrollo económico. En consecuencia, la participación del Estado en el ámbito económico se reduciría a dos funciones principales: definir y garantizar los derechos de propiedad y a proporcionar la infraestructura correspondiente para ejercer las actividades económicas de manera eficiente.

La aplicación de este tercer eje normativo se llevó a cabo a partir del programa de desincorporación de entidades paraestatales, con lo que se lograría disminuir la participación económica del Estado pero también implicaría un cambio en la forma de financiamiento de las actividades sustanciales del Estado por lo que debería abordarse a través de una reforma fiscal. El programa de desincorporación estatal tuvo como objetivos principales (Clavijo y Valdivieso, 2000: 28):

1. Fortalecer las finanzas públicas;
2. Mejorar la eficiencia del sector público disminuyendo su gasto estructural y eliminando gastos y subsidios no justificables;
3. Promover la productividad de la economía;
4. Combatir la ineficiencia y el rezago al interior de las empresas públicas.

La desestatización de la economía más importante de la economía se realizó entre el período de 1983 a 1994 con diferentes características (Clavijo y Valdivieso, 2000: 29-31): por ejemplo, entre 1983-1984 el proceso inició con la venta ocasional de pequeñas empresas no estratégicas y con escasa rentabilidad, acompañada de la liquidación de paraestatales que sólo existían en papel y que no eran necesarias para las nuevas prioridades del Estado, así el número de empresas paraestatales disminuyó a 1049. Durante 1985 y 1988 la privatización de las empresas se planteó como instrumento de política económica para elevar la productividad y la competitividad del sector industrial de la economía, ante un mundo cada vez más globalizado y de mayor competitividad, por lo que se intensificó la desestatización a través de la privatización de un mayor número de empresas del Estado, que no representaban un poder de mercado nada significativo y que su venta implicó un monto de operaciones relativamente bajos, las empresas privatizadas fueron pequeñas fábricas y centros de esparcimiento, además la venta se acompañó de una liquidación de empresas inoperantes, con lo que para finales de 1988 ya existían sólo 412 paraestatales, así fundamentalmente el Estado lograba retirarse de manera importante de la industria de la manufactura. Entre 1988 y 1993 el programa abarcó a empresas con importante poder de mercado y de gran viabilidad económica, es decir incluyó la venta de monopolios y

oligopolios a la iniciativa privada (empresas como Aeroméxico, y Mexicana de Aviación, Grupo Dina, Telmex, así como algunos complejos industriales, siderúrgicas bancos e instituciones financieras) así la venta de este tipo de empresas no tuvo nada que ver con la mejora de la eficiencia porque se buscó maximizar los ingresos de la venta y minimizar la participación del Estado en la economía; para lograr este último objetivo la estrategia privatizadora se acompañó de la fusión de algunas empresas para incrementar su potencial y hacerlas más atractivas a la iniciativa privada pagando un mayor precio, con ello se logró reducir a 270 empresas paraestatales en 1993. A partir de 1994 se ha observado una disminución en el proceso de privatización, y más bien la estrategia ha sido concesionar la administración de activos públicos a particulares tales como: la prestación de algunos servicios de transporte y carga como los ferrocarriles, administraciones portuarias y carreteras, la operación de canales de transmisión de ondas de radio vía satélite y el complejo aeroportuario del Sureste; a finales de 1998 el número de empresas paraestatales registradas fueron 231, este último proceso de privatización ha tenido un mayor impacto en cuanto al mejoramiento de la eficiencia sectorial y los efectos inducidos en otras actividades. Con este proceso de desestatización, el Estado ha desaparecido totalmente en la minería y en la manufactura, y en dónde aún tiene presencia su poder de mercado es limitado.

Es importante destacar que el proceso de privatización ocurrido entre 1988 y 1993 es muestra contundente de que la privatización no implica inmediatamente eficiencia de mercado, lo que en estricto sentido podríamos decir es que la ineficiencia por lo monopolios u oligopolios estatales generaba una renta apropiada por el Estado que ha sido transferida al sector privado de la economía implicando entonces que las rentas de monopolio u oligopolio serían apropiadas a partir de la última década del siglo XX y a la fecha por la iniciativa privada, por lo que en realidad no existe ninguna mejora de inmediato en la eficiencia como la teoría neoclásica generalmente argumenta y que desde nuestra perspectiva es sólo una visión espontaneista de la relación entre privatización y eficiencia, entonces para lograr eficiencia deben cambiarse los comportamiento de las formas de apropiación rentistas a formas de apropiación productivas condicionados siempre

por el marco institucional pero sus resultados determinados por la interacción entre las instituciones y los modelos comportamentales de los agentes económicos.

La redefinición del papel del Estado en la economía generó necesidades de adaptación del sistema fiscal de la economía mexicana al nuevo modelo de desarrollo, por lo que la reforma fiscales realizadas entre 1989 y 1999 siguieron los siguientes lineamientos:

1. Buscar la neutralidad impositiva y la equidad horizontal; armonizar el sistema fiscal con el de los principales socios comerciales y reducir las distorsiones generadas por el sistema tributario a través de la simplificación y racionalización del número y la estructura de los impuestos, la reducción en las tasas impositivas marginales y la eliminación del tratamiento preferencial otorgado a algunos sectores y de gravámenes especiales.
2. Fortalecer los ingresos fiscales mediante la ampliación de la base gravable, y el control de la evasión y elusión.
3. La modernización y simplificación administrativa.

El modelo de sustitución de importaciones y corporativismo estatista generó consecuencias importantes en la regulación fiscal mexicana (Jaime; et al, 2002: 90-96):

- Los individuos enfrentaron diferentes costos, en algunos casos muy elevados, al cumplir con el pago de sus impuestos.
- Las cargas impositivas no siempre se establecieron de acuerdo a las capacidades de los contribuyentes, sino con relación a las actividades que realizaban.
- Existieron tanto altas tasas impositivas como exenciones, cargas diferenciadas y supuestos específicos, que muchas veces se relacionaron con las actividades desempeñadas por los miembros de la coalición del grupo gobernante.
- Altos costos de inconveniencia e incertidumbre que produce la estructura fiscal. Referente a la inconveniencia es costosa en términos del tiempo y dinero que se invierte para cumplir con sus obligaciones fiscales. En cuanto a la incertidumbre, es resultado de los grandes y numerosos cambios que han existido en la política tributaria, que resulta muy confusa para los contribuyentes. Esto implica un mayor incumplimiento de las contribuciones a realizar y, por otro lado, un mayor incentivo para ausentar de la afiliación voluntaria a determinada institución formal.
- Los siguientes resultados en el régimen tributario mexicano:

- En los primeros años de la reforma (1989-1994) la carga tributaria se mantuvo estable en alrededor del 11%, es decir, por debajo del promedio regional del 14%; a raíz de la crisis de 1994-1995 se observó una tendencia a establecerse por debajo del 10%.
- La participación de los ingresos no petroleros en los ingresos presupuestales del gobierno federal se redujo a partir de la introducción de las reformas (excepto en 1993-1994), lo que significa que las reformas no ayudaron a resolver el problema de la dependencia petrolera de los ingresos fiscales. El aporte de los ingresos petroleros en 1995-1997 fue, en promedio, similar al de 1980-1982.
- La ampliación de la base gravable no fue suficiente para compensar la reducción de las tasas marginales del ISR; sobre todo a partir de 1995, los impuestos directos se redujeron en cerca de dos puntos porcentuales del PIB en relación con 1989-1990.
- La derogación y reducción de algunos de los impuestos al consumo provocaron una reducción de cerca de 5 puntos porcentuales en la participación de estos impuestos en los ingresos del gobierno federal (alrededor de 1% del PIB).
- La recaudación por concepto del IVA en 1992-1997 ha sido inferior en promedio cerca de medio punto del PIB a la obtenida en 1983-1990.
- Puede decirse, por lo tanto, que la prioridad acordada por las reformas emprendidas a partir de 1989 en términos de lograr la neutralidad y la armonización del sistema tributario ha afectado de manera significativa la capacidad recaudatoria del gobierno federal y dificultado la solución del problema de la dependencia petrolera. Esto sin duda ha impedido que el Estado cumpla a cabalidad con sus obligaciones en materia de gasto social, educación, infraestructura y medio ambiente, y ha hecho que la política fiscal tenga un comportamiento cíclico y no estabilizador ante los choques externos.

Todas estas características propiciaron grandes incentivos para no cumplir con el pago de impuestos, ocasionando una importante disminución en recaudación fiscal y en consecuencias importantes crecimientos de la economía informal (como lo estiman el CEESP, 1991; ver cuadro 7).

CUADRO 7 CÁLCULO DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA COMO PORCENTAJE		
AÑO	TÉCNICA DE ESTIMACIÓN	
	MÉTODO MONETARIO	MÉTODO DE ENERGÍA FÍSICA
1969	12.3	3.1
1970	13.7	8.0
1971	14.4	13.5
1972	15.7	15.4
1973	16.1	14.7
1974	21.0	18.7
1975	27.9	19.4
1976	25.5	22.3
1977	27.5	28.5
1978	28.0	30.9
1979	25.5	28.6
1980	34.8	23.6
1981	29.4	25.1
1982	38.1	20.6
1983	30.1	30.1
1984	29.7	33.5
1985	26.9	38.3
1986	34.2	51.5
1987	26.8	60.9

FUENTE: El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), 1991: 325.

Para 1987, como resultado de las reformas económicas encaminadas a lograr el cambio de modelo económico se propiciaron importantes cambios en la política fiscal. La reforma tributaria de 1987 logró que las diferentes disposiciones fiscales se fueran integrando con el propósito de que las actividades económicas se apegaran a las reglas y procedimientos similares. Además redujo las tasas de impuestos para personas físicas y morales en comparación con las que se cobraban en años anteriores. Estas medidas tuvieron rápidamente efecto en la recaudación fiscal, reflejada en el cambio de composición de los ingresos públicos que paso de 56.8% la contribución de los ingresos por fuentes no petroleras en 1987 al 71.2% en 1991. No obstante, a los logros de dicha transformación, siguieron presentes los problemas en cuanto a la inconveniencia e incertidumbre. Un claro ejemplo es el pago de impuestos que realizaban las empresas, al obligarlos a llevar una

doble contabilidad, puesto que la cantidad a pagar resultaba de la suma de dos factores: una tasa impositiva decreciente y otra creciente; aunque después se eliminó (Jaime et al, 2002: 97-99). Precisamente los constantes cambios a los que han estado sujetas las regulaciones fiscales han provocado que aún los causantes no cuenten con la información clara de cómo y cuánto deben pagar.

Otra característica del régimen fiscal que muestra la complejidad del mismo, es la diferencia por tamaño de la empresa que existe al pagar el Impuesto sobre la Renta. En la Ley del Impuesto sobre la Renta aparecen como regímenes el simplificado, con una gama de variantes, y el general de Ley; las medianas y grandes empresas cotizan en Régimen General de Ley con reglas simples; contrariamente, las pequeñas y micro empresas tributan en un régimen simplificado, que resulta difícil de entender y aún más de explicar (Jurado, 1997: 357).

Referente a las políticas fiscales e impositivas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por medio de las reformas aprobadas a distintas normas fiscales, inició un programa permanente para incorporar al padrón fiscal a quienes participan en la economía informal, con el objetivo de regularizar a grandes empresas que surten a los pequeños y medianos comerciantes y realizan sus actividades fuera del marco legal. La institución ejecutora es el Servicio de Administración Tributaria (SAT)(STyPS, 2000: 14). Por otra parte, la SHCP durante el período entre 1995 y 2000 ha proporcionado un conjunto de incentivos fiscales a distintas unidades económicas con el objetivo de impulsar la inversión y la producción. En particular destacan los siguientes:

- a) Contribuyentes que realizan contratos con organismos públicos;
- b) Pequeños contribuyentes;
- c) Desarrollo y adaptación de tecnología;
- d) Deducción inmediata del impuesto a la inversión de bienes nuevos de activos fijos;
- e) Devolución de impuestos especiales al sector agropecuario y silvícola;
- f) Exención en el pago del impuesto al activo;
- g) Facilidades administrativas para el cumplimiento de obligaciones fiscales, y
- h) Servicios de asistencias a contribuyentes (García y Paredes, 2001: 33).

Uno de los últimos intentos en crear las condiciones fiscales adecuadas para la creación de empresas es la creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. El cual reconoce la necesidad de evitar las trabas que en la actualidad enfrentan las empresas, sobre todo una enorme y costosa lista de trámites (Maza, 1997: 279).

3.2. LA ESTRUCTURA ARTEFACTUAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA 2000-2015

3.2.1. ESTRUCTURA ARTEFACTUAL PRODUCTIVA

La estructura artefactual es el conjunto de creencias, instituciones, herramientas, instrumentos y tecnología con los que una economía funciona. Por consiguiente, la estructura artefactual no sólo juega un papel importante en la toma de decisiones de los agentes económicos sino que constituyen el andamiaje físico (materiales, herramientas instrumentos y técnicas) y humano (conocimiento e instituciones) que condicionan el éxito o fracaso de una nación (North, 2005: 36).

Así la estructura artefactual en el ámbito productivo de una economía puede materializarse tanto en la forma que produce como en los elementos intangibles (instituciones, conocimiento e incentivos) que ha condicionado un mayor o menor éxito en el desarrollo económico. En caso de que dicha estructura logre fomentar y consolidar la innovación en vez de la captura de rentas se alcanzará una nación competitiva que prioriza las ganancias en base a la sustentabilidad de los factores de producción contrario a una que fomente y consolide las rentas económicas. En este sentido, describiremos primero los elementos tangibles y luego los intangibles de la estructura productiva de la economía mexicana durante el primer quindenio del siglo XXI.

La forma en la que produce la economía mexicana puede ser caracterizada a través de varios indicadores, dentro de los que podemos mencionar: la composición del PIB por sectores económicos; por la evolución de su balanza comercial y su balance financiero en la balanza de pagos; por la evolución de sus unidades económicas y la contribución de estas al

empleo generado; y por la evolución de sus patentes y/o el gasto en financiar actividades de Investigación y Desarrollo tanto por el sector público y el sector privado.

Revisando los primeros tres quinquenios del siglo XXI la evolución del PIB, en términos reales, nos muestra un comportamiento modesto ya que sólo en 2 años, 2000 y 2010, creció un poco más del 5%, y en 2006 alcanzó justo el 5% de crecimiento, durante el periodo estudiado registró una tasa de crecimiento promedio anual de apenas 2%, sin duda el resultado está afectado por las crisis de 2001 y 2009, ésta última de mayores proporciones (ver tabla 2). Lo anterior, contrasta con los datos de Márquez para la tasa de crecimiento del PIB real en prácticamente la segunda mitad del siglo XIX del 6.38% (promedio anual entre 1949-1981), y también con el 3.38% en las últimas dos décadas del siglo pasado (Márquez, 2010: 553). En lo que se refiere a su composición a nivel sectorial tenemos que destacar la pérdida de la importancia relativa del sector industrial de la economía de casi cinco puntos porcentuales al pasar del 39% aproximadamente en 2000 al 34.2% en 2015, mientras que el sector terciario registró un aumento en la contribución al PIB de casi 5 puntos porcentuales, pasando del 57.8% en 2000 al 62.7% 2015, en cambio el sector primario mantuvo constante su importancia relativa con respecto al PIB porque incluso mostró una tasa de crecimiento promedio anual nula o negativa muy pequeña (ver cuadro 8). Así al parecer la relación entre la aplicación del cambio institucional de la economía generado durante las últimas dos décadas del siglo XX y la importancia relativa de las actividades terciarias podría significar que existen mayores incentivos a la producción en esta área de la economía. De la misma forma, que a nivel general, según datos de Márquez, la evolución de la participación relativa de la sector agrícola en el PIB contrasta con el período de 1949 a 1981 en donde mostró una tasa de crecimiento promedio de 13.66%, representando una disminución en casi 7 puntos porcentuales con respecto al periodo de las guerras mundiales, y en la década de los ochenta y noventa su peso disminuyó hasta alcanzar el 6.33% del PIB (Márquez, 2010: 558).

CUADRO 8 TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL Y LA CONTRIBUCIÓN SECTORIAL AL PIB, 2000 AL 2015				
AÑO	PIB REAL	SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO
2000	5.3	3.4	38.8	57.8
2001	-0.6	3.5	38.5	58.0
2002	0.1	3.5	38.4	58.1
2003	1.5	3.6	38.4	58.1
2004	4.3	3.5	38.3	58.2
2005	3.0	3.3	38.1	58.6
2006	5.0	3.3	37.9	58.8
2007	3.1	3.3	37.2	59.5
2008	1.5	3.3	36.6	60.2
2009	-4.7	3.4	36.0	60.7
2010	5.1	3.2	35.8	61.0
2011	4.1	3.0	35.6	61.4
2012	4.1	3.1	35.2	61.7
2013	1.4	3.1	34.5	62.3
2014	2.3	3.2	34.7	62.1
2015	2.6	3.1	34.2	62.7

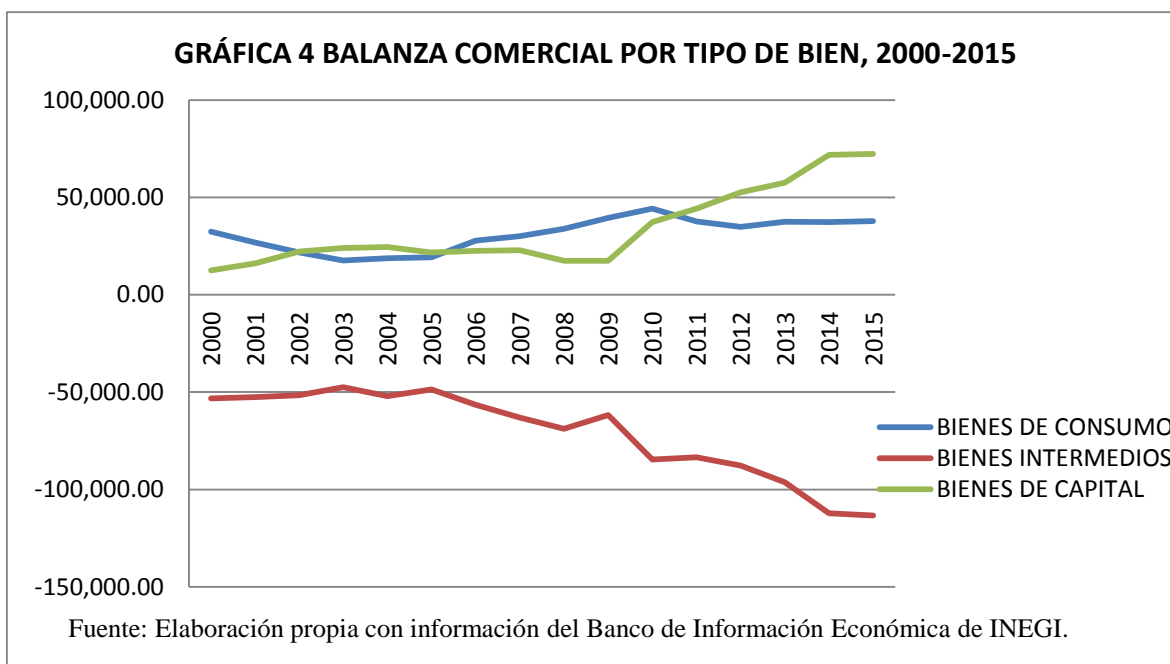
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México.

En conclusión podríamos decir que el cambio institucional generado en la época del modelo orientado a la sustitución de las importaciones implicó el cambio en la forma de producción resaltando que el sector industrial, ganó importancia para alcanzar junto con el sector servicios aproximadamente el 84% (30.22% y 56.12%, respectivamente) a costa de la actividad agrícola, pero en el cambio institucional en el modelo orientado hacia el exterior se ha constatado una contribución de casi el 97% de la economía concentrada en el ámbito industrial (34.2%) y de servicios (62.7%) haciendo más acentuada la disminución del sector primario, pero a diferencia del primer modelo, el cambio estructural ha generado un mayor aumento de la importancia del sector servicios que del industrial.

Con respecto a la evolución de la balanza comercial nos interesa observar el comportamiento de las exportaciones por grupo de actividad económica y el balance comercial por tipo de bien ya que con ello podríamos identificar la orientación del aparato productivo hacia el exterior. En la última década del siglo XXI se registró el cambio estructural de las exportaciones pasando de las actividades petroleras a las actividades manufactureras, lo que se ha mantenido a lo largo de los primeros quince años del siglo XXI (como se puede visualizar en la gráfica 3), es decir es una economía que produce hacia

el exterior principalmente bienes de la industria manufacturera (en donde está incluida la rama maquiladora). Mientras que la evolución del balance comercial por tipo de bien durante el periodo de 2000 a 2015 refleja un déficit constante cada vez de mayor importancia en el comercio de bienes intermedios, mientras que se han registrado superávits tanto en el caso de los bienes de capital como en los bienes de consumo (ver gráfica 4). Estas cifras nos permiten inferir que las características de la economía de rentas aún siguen predominando de manera importante en los comportamientos de los agregados económicos puesto que el sector manufacturero resulta ser el motor de la economía hacia el sector externo a costa de sacrificar la diversificación y basada en las ventajas comparativas en función de la producción con mano de obra barata, lo que representa de nueva cuenta un comportamiento extractivo y no una mentalidad productiva porque simplemente se aprovecha la ventaja en la dotación y el precio relativo del factor trabajo pero no en el desarrollo de la innovación o la tecnología que generan ventajas competitivas en el sector externo y consolidan un mercado interno sólido.

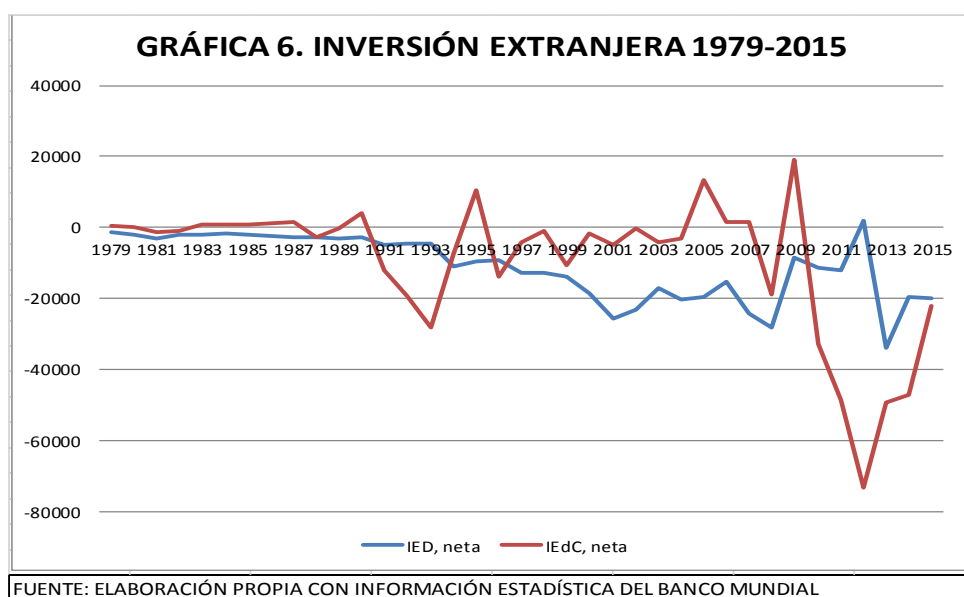




En este sentido, los datos publicados del Banco Mundial sobre las exportaciones de productos mexicanos con alta tecnología en proporción a las exportaciones manufactureras mostraron una disminución al pasar de 22.5% en 2000 a 14.7% en 2015 (ver gráfica 5). Lo anterior, significa que los esfuerzos en innovación y tecnología de las empresas exportadoras han sufrido una disminución.



En cuanto al comportamiento de la inversión extranjera directa podemos observar que la economía mexicana está posicionada como una nación deficitaria de recursos para financiar sus actividades por lo que el comportamiento de los saldos netos tanto de la Inversión Extranjera Directa como de la Indirecta son siempre negativos mostrando un déficit estructural de financiamiento externo, que en el caso del modelo SI implicó problemas de deuda pública mientras que en el modelo OSE ha implicado un endeudamiento privado, como el registrado en 1994. Incluso la inversión extranjera de carácter especulativa durante el periodo de estudio ha presentado mayores valores, lo cual es característico de una economía de rentas que promueve más los comportamientos especulativos que los productivos (ver gráfica 6).



Por otra parte, según la información de los censos económicos realizados durante el periodo de estudio, resalta que la estructura productiva de México por tamaños de establecimientos no ha cambiado significativamente. Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) concentran tanto el mayor número de unidades económicas como el mayor aporte al personal ocupado, representado aproximadamente el 99.8% en 2003 y el 97.7% en 2013 del total de los establecimientos, mientras que su participación en el personal ocupado pasó del 71% en 2003 a 61.1% en el 2013; en cambio la producción bruta está concentrada en las

grandes empresas registrando un aumento en su importancia relativa pasando del 60% en 2003 al 74.4% en 2013 (ver cuadro 9). Asimismo las actividades más representativas, al final del periodo siguen siendo la manufactura, el comercio y los servicios alcanzando en 2013 el 98.6% del total de unidades económicas, y el 72% en 2013 del total del personal ocupado. Por sí solas, en 2013, las manufacturas aportaron el 48.2% de la producción bruta del total nacional, y concentraron el 11.6% de las unidades económicas y 23.5% del personal ocupado total. Mientras que por tamaño de establecimiento, las empresas grandes manufactureras generaron de cada 100 de producción bruta 77 pesos y, por cada 100 personas ocupadas éstas ocuparon aproximadamente a 54 personas, en cambio las microempresas mostraron mayor participación en el número de unidades económicas representando el 93.6% del total de establecimientos manufactureros. En el caso del sector comercio, su importancia relativa es significativa ya que representan aproximadamente el 50% de las unidades económicas, y el 30% del personal ocupado, aunque su participación en la producción bruta es menos significativa alcanzo poco menos del 11%. Al interior del sector comercio, de nueva cuenta se repite el patrón de las manufacturas, los establecimientos micro representan más del 90% de las unidades del sector, y en el personal ocupado representaron el 60.5, pero sólo generan aproximadamente 30 pesos de cada 100 pesos de producción bruta. En lo que respecta al sector servicios su participación es más equilibrada, representa el cerca del 39% del total de unidades económicas y del personal ocupado el 38%, y en la producción bruta representa alrededor del 23%.

CUADRO 9 EVOLUCIÓN DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS, PERSONAL OCUPADO Y PRODUCCIÓN BRUTA DE LAS MIPYMES 2003-2013									
Tamaño del establecimiento	2003			2008			2013		
	Unidades económicas	Personal Ocupado	Producción Bruta	Unidades económicas	Personal Ocupado	Producción Bruta	Unidades económicas	Personal Ocupado	Producción Bruta
Micro	94.9%	38.3%	11.6%	95.0%	41.8%	8.3%	93.5%	38.1%	8.1%
Pequeña	3.9%	15.3%	11.1%	4.0%	15.3%	9.0%	3.0%	11.6%	6.5%
Mediana	0.9%	17.4%	17.3%	0.8%	15.9%	17.4%	1.1%	11.3%	11.0%
Grande	0.2%	29.0%	60.0%	0.2%	27.0%	65.3%	2.3%	38.9%	74.4%
Fuente: Elaboración propia con los censos económicos 2003-2013									

La lectura de la economía mexicana que tendríamos con los indicadores que hemos utilizado en este apartado para definir su forma de producir es que básicamente está caracterizada por una estructura productiva dependiente del sector manufacturero externo basado en la ventaja comparativa de la mano de obra, lo cual implica un comportamiento

extractivo porque no desarrolla la competitividad en la generación de la innovación y tecnología sino que la compra y vende hasta agotar su ventaja relativa en los mercados de trabajo y en los mercados financieros, confirmándose la existencia de actividades rentistas en contraste con aquellas basadas en las ganancias de productividad. Así tanto en el modelo comportamental basado en la sustitución de importaciones como en orientación en las exportaciones han predominando más la economía de rentas que una economía productiva.

En cuanto a los elementos intangibles tenemos que reconocer la existencia de un marco institucional para la creación y desarrollo de las empresas que puede impactar positiva o negativamente, por lo tanto estamos internalizando todas aquellas variables institucionales para explicar la creación y evolución de las empresas, a diferencia de la escuela neoclásica, la cual las considera como exógenas, es decir para dicha corriente económica no ejercen un papel significativo en el entorno empresarial. En este sentido, nos encontramos más cerca de la concepción de la empresa basada en los costos de las transacciones y cada vez más lejos del concepto neoclásico de la empresa como caja negra; puesto que definimos a los costos de transacción como aquellos que hacen funcionar al mercado, es decir, son aquellos que facilitan el intercambio (Jeannot, 2004: 205) mediante la elaboración, establecimiento y cumplimiento de acuerdos, contratos y derechos de propiedad exclusivos entre los agentes económicos (Ayala, 1999: 174, Jeannot, 2001: 76); por lo tanto, estos costos pueden ser interpretados como costos de coordinación o de regulación, así pues la empresa tiene que enfrentarse tanto a los costos de producción pero también costos de transacción que determinan incluso la disponibilidad de los insumos. De manera general, estos costos se refieren a:

- La defensa, protección y cumplimiento de los derechos de propiedad de los activos.
- Garantizar el derecho de uso del activo y a obtener un ingreso del mismo.
- Garantizar la exclusividad del activo al que posee el derecho de propiedad.
- El derecho de intercambiar el activo en sus distintas modalidades.

Los derechos de propiedad son una parte importante en los costos de transacciones que tiene que enfrentar una empresa, pero entonces, como predice el teorema de Coase, en un contexto de competencia perfecta donde no existen costos de transacción ni efectos de

renta, la definición de derechos de propiedad inicial no trasciende porque las empresas mediante acuerdos voluntarios pueden llegar condición de eficiencia; sin embargo, en caso contrario, donde no existe información completa y perfecta ocasiona que exista una racionalidad limitada y, por tanto los costos de transacción están presentes, entonces la dotación inicial de los derechos de propiedad si afectará la asignación final de los recursos (Jeannot, 2004: 42).

Demsetz uno de los principales representantes de la teoría de los derechos de propiedad nos enseñó que “los derechos de propiedad se desarrollan para internalizar externalidades cuando las ganancias de la internalización son mayores que sus costos” (Demsetz, 1967:57). Los derechos de propiedad crean externalidades (positivas y negativas) para sí mismo y para los demás, por consiguiente la función primordial de los derechos de propiedad es la de promover incentivos para alcanzar una mayor internalización de las externalidades. Son tal vez las reglas del juego más importantes para asignación y uso de los recursos de una sociedad; más aún, son instituciones determinantes en la estructura de incentivos para invertir, ahorrar, trabajar e innovar; y además poseen una gran ventaja sobre la anarquía o cualquier otro estado sin derechos de propiedad, su existencia permite alcanzar dos objetivos: 1) utilizar las propiedades en forma de activos como medio para desarrollar el intercambio, la producción, y el comercio y, 2) valorizar los activos para cambiarlos de forma (Ayala, 1999: 213, De Soto, 2001: 32).

Otras de las ideas centrales de los autores de la Escuela de los Derechos de Propiedad (Alchian y Demsetz, 1972: 1; Pejovich, 1985: 20; De Soto, 2001: 31; entre otros) es que precisamente la ventaja de tener una definición de los derechos de propiedad se traduce en que los propietarios de los recursos pueden crear capital y con ello incrementar la productividad por medio de la especialización del trabajo, la cooperación y organización. Sin embargo, es importante señalar que para valorizar el capital y crear empresas no sólo basta con la definición de los derechos de propiedad, sino también hay que relacionar la estructura de incentivos de éstos la cual motiva una determinada forma de apropiación o forma de obtener los beneficios.

Entonces, cuando De Soto (1991: 12; 2001: 40-67) explica que el sector informal o subcapitalizado del Tercer Mundo está compuesto de nuevos empresarios que incluso son más productivos, innovadores y eficientes que los existentes en el sector formal de la economía, pero que el problema es que no cuentan con los mecanismos (derechos de propiedad formales) necesarios para crear y valorizar el capital, creemos más bien que lejos de realizar una crítica sobre la economía informal la apologiza, como señala Jeannot (2001: 487). Pero además no toma en cuenta que la definición de los derechos de propiedad, en este caso de los pobres (micro y pequeñas empresas), es una condición necesaria pero no suficiente, para contribuir a la creación y operación de empresas formales, sino también es imprescindible articular su estructura de incentivos con la apropiación, en donde se busca que la forma de obtener los beneficios no sea una apropiación rentista sino una basada en las ganancias de productividad y no en el usufructo de las rentas. Por ejemplo, permítasenos citarlo textualmente:

“En los sectores subcapitalizados del Tercer Mundo y en los países que han dejado atrás el comunismo bullen el trabajo duro y la inventiva. Por todas partes han brotado pequeñas industrias callejeras de cualquier cosa, desde ropa y calzado hasta imitaciones de los relojes Cartier y de las valijas Vuitton. Son talleres que ensamblan y reensamblan maquinaria, automóviles, incluso autobuses. Los nuevos pobres urbanos han creado industrias y barrios enteros, y tenido que instalar conexiones clandestinas a la electricidad y al agua potable. Hay hasta dentistas que curan caries sin licencia” (De Soto, 2001: 49).

Desde nuestro punto de vista, estas actividades lejos de ser productivas para una economía, reflejan el predominio de una lógica de comportamiento basada en el oportunismo contractual. Además el surgimiento de la economía informal propiciada por la indefinición de los derechos de propiedad, se debe al subdesarrollo del Estado, y no a su magnitud o su carácter mercantilista como lo menciona De Soto (1991), cuando afirma que el origen de la informalidad se encuentra en la excesiva regulación estatal y no en el funcionamiento del mercado laboral, puesto que el aparato estatal en los países de América Latina otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas. Una manifestación del subdesarrollo institucional es que prácticamente no existe el capital de riesgo, el cual es crucial para la creación de empresas. Por otra parte, también es importante destacar que la

solución a la economía informal no es solamente por la vía de la formalización de los derechos de propiedad de las microempresas como lo señala De Soto (2001: 76-79), porque hay que recordar que ante las normas de regulación existen dos formas de responder: de manera lícita e ilícita (Benham, 2005: 591, 598). Así la economía informal incluye tanto las actividades legales como las ilegales. Las primeras comprenden, por ejemplo, la producción de bienes legales sin permiso, servicios proporcionados sin reportar el ingreso generado ante las autoridades fiscales. Mientras que las segundas abarcan, por ejemplo, la producción de bienes ilícitos, bienes robados, la prostitución, casas de juego, entre otras actividades.

Una vez que se han descrito los factores intangibles que pueden derivar en la institucionalización de ciertos comportamientos como la informalidad a continuación se procede a mencionar las principales instituciones formales para el establecimiento de los negocios que promueven la informalidad.

Dentro de las principales reglas para el establecimiento y operación de una empresa que provocan trabas para que no presenten su alta de registro, ni poseen permisos o licencias necesarias para operar, son las referidas a las restricciones legales a la competencia y los costosos procesos para la instalación y operación formal de una unidad económica. Además de que son trabas institucionales, son también fuente de corrupción por parte de las autoridades que a cambio de sobornos movilizan los trámites o permiten que los negocios funcionen al margen de la ley. Precisamente, esto último provoca que los trámites sean costosos puesto que el costo legal no sólo es considerable sino todos los costos extras, tales como: gasto de transporte, copias, sobornos a las burocracias, y además el costo de oportunidad. No obstante, a que el gobierno se ha dado cuenta de ello, y con el fin de disminuir dichas restricciones institucionales, creó el Instituto Nacional de la Administración Pública. Este instituto realizó el Programa de la Simplificación de la Administración Pública, con el propósito de reducir el costo de las reglamentaciones para que los negocios pudieran establecerse de manera formal. Aunque los resultados de esta iniciativa no fueron los que se esperaban, porque las modificaciones se realizaron al interior de las dependencias con el propósito de agilizar los procedimientos internamente y para no duplicar funciones, y no para facilitar la relación con los agentes económicos (Jaime et al, 2002: 115-116). El esfuerzo realizado en materia de la facilitación de los negocios ha sido

importante y se ha materializado en una tendencia a la baja de los costos de los procedimientos para establecer una empresa por ejemplo en 2003 los costos representaban 29.5% y para 2016 representaron 17.8% del Ingreso per cápita (ver cuadro 10). No obstante, cuando comparamos con otra economía como la China, Chilena y la Americana los costos siguen siendo elevados y comparativamente nos ponen en desventaja.

CUADRO 10 COSTO DE LOS PROCEDIMIENTOS PARA ESTABLECER UNA EMPRESA (% DEL INB PER CÁPITA)				
Año	México	Estados Unidos	Chile	China
2003	29.5	0.7	12.1	17.8
2004	28.5	0.7	10	15.9
2005	26.2	0.8	10.3	13.6
2006	24.1	0.8	9.8	9.3
2007	22.9	0.7	8.6	8.4
2008	21.8	0.7	7.5	8.4
2009	19.5	0.7	6.9	4.9
2010	21	1.4	6.8	4.5
2011	19.1	1.4	5.1	3.6
2012	20.2	1.4	4.5	2.1
2013	18.6	1.2	0.7	1.9
2014	18.8	1.2	0.7	0.9
2015	18.1	1.1	0.7	0.7
2016	17.8	1.1	0.7	0.7
Fuente: Elaboración propia en base a indicadores de desarrollo del Banco Mundial				

El conjunto de cifras mencionadas muestra claramente que en México existen grandes costos, obstáculos y barreras para que las empresas formalicen sus actividades económicas. Sin embargo, como apuntamos en párrafos anteriores, una estrategia para solucionar la informalidad no bastaría con la simplificación de todo este conjunto de normas, leyes y/o requisitos, que hacen incrementar los costos de transacción; sino es necesario también realizar una transformación institucional que en vez de fomentar el oportunismo contractual fomente el autocumplimiento de los contratos, que cambie el contenido de los costos de transacción y garantice el respeto a los derechos de propiedad. Por ejemplo, el estudio de los costos de transacción en la economía estadounidense durante el período de 1870-1970, realizado por Wallis y North (1986:121), muestra que los costos de transacción por persona disminuyeron, lo cual ocasionó el aumento del número de transacciones provocando que el total de los costos de transacción aumentara; en este sentido, podemos afirmar que no es tan significativo que los costos de transacción sean prohibitivos sino más bien lo importante es

analizar el contenido de éstos. En consecuencia, distanciamos de la visión de Feige (1990: 999) acerca de que la principal causa de la informalidad son los altos costos de transacción impuestos por el gobierno, puesto que en la medida en que la estructura de los incentivos propenda al incumplimiento de los contratos, esto provocará que incrementen aún más los costos de transacción (Hadfield, 2005: 180) y no sólo por su grosura o dimensión. Es por esto que decimos que lo que también se requiere es una estructura de incentivos que promueva el cumplimiento de los contratos.

3.2.2. LA ESTRUCTURA ARTEFACTUAL LABORAL

La estructura artefactual en el mercado laboral de una economía puede analizarse tanto en la forma que se demanda empleo como en los elementos intangibles (instituciones, conocimiento e incentivos) que ha condicionado un mayor o menor éxito en la generación de empleo bien remunerado que garantice mejores condiciones de vida para los trabajadores. En caso de que dicha estructura logre fomentar y consolidar trabajadores con alta capacidad de aprendizaje contrario a mano de obra poco calificada y capacitada para un proceso de aprendizaje se alcanzará una nación competitiva que prioriza las ganancias en base a la sustentabilidad de los factores de producción contrario a una que fomente y consolide las rentas económicas. En este sentido, primero describiremos los elementos institucionales que condicionaron la estructura del mercado laboral en la mayor parte del periodo en estudio porque oficialmente el cambio institucional se registró a finales de 2012, para luego explicar los elementos institucionales característicos del mercado laboral.

Como ya hemos revisado durante la primera parte de nuestro capítulo, durante gran parte del siglo XX, hasta 1982, el Estado llevó a cabo una política proteccionista, la cual se basó en la aplicación del modelo de sustitución de importaciones fomentando y protegiendo la industria doméstica, además de buscar aminorar el conflicto social. Ante este entorno proteccionista del Estado, también se asumió el deber de proteger a los trabajadores con el objetivo de que éstos no fueran obligados a laborar en condiciones inadecuadas, lo que resultó en la elaboración de una legislación (la Constitución de 1917: en particular el artículo 123) en donde quedaron plasmados los derechos sociales que aseguraban el mínimo de garantías sociales a los asalariados, por lo que se forma el derecho de trabajo

(Ciudad, 2002: 4). En este sentido, el derecho de trabajo nace como un conjunto de normas con el fin de garantizar el equilibrio y justicia social en las relaciones laborales. El Estado con el fin de controlar el conflicto social buscó controlar la huelga, la negociación colectiva, e igualmente concedía una protección más o menos generosa a la contratación individual.

Por tanto, el modelo de regulación laboral nació bajo la gran intervención estatal para permitir la posibilidad de que en las relaciones capital-trabajo lograran satisfacer sus respectivas necesidades. Por consiguiente, las protecciones laborales quedaron más subordinadas a los criterios del Poder Ejecutivo que a las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo. Dicho modelo se caracterizó por: a) la protección legal para todos los asalariados, vía reducción o eliminación de la discrecionalidad patronal en la duración del empleo y en la especificación de las condiciones de trabajo; b) el fortalecimiento de la acción colectiva reconociendo los poderes coactivos de los sindicatos (agremiación, contratación, cláusulas de exclusión) y del derecho de huelga, frente a restricción de las libertades individuales, en complemento al control estatal de la acción organizativa y reivindicativa. Al mismo tiempo, se dejó un menor margen para la intervención patronal en el proceso de sindicalización; c) la injerencia tutelar del Estado a favor de la parte más débil de la relación laboral, con mayores oportunidades de discrecionalidad, sobre todo en lo concerniente con la prevención de las huelgas y en la resolución de los conflictos individuales y colectivos como resultado de un sistema de justicia laboral tripartito (representación de los trabajadores, los patrones y el gobierno) dependiente del Poder Ejecutivo; y d) no se anticipó alguna forma de participación de los trabajadores o los sindicatos en la dirección y administración de las empresas ni en los procesos de producción; por el contrario, se reglamentó su presencia en los órganos estatales de administración y justicia laboral (Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, Juntas de Conciliación y Arbitraje) (Bensusán, 1998: 42-43).

De tal forma, el modelo de regulación laboral se convirtió en un elemento más que definió el sistema político de esa época: la concentración del poder en el ejecutivo, el partido de Estado (el Revolucionario Institucional, PRI) y la afiliación colectiva de los asalariados

como sector por medio de los sindicatos a dicho partido en 1938 (Bensusán, 1998: 43). El corporativismo sindical se convirtió en una parte fundamental del sistema, sin embargo, su función referente a la negociación de los términos de contratación con los patrones fue irrelevante, debido principalmente a dos causas: la primera, radica en que las decisiones en materia de política laboral y salarial estaban subordinadas a nivel macropolítico por el Poder Ejecutivo, influidas en primer término, por consultas con los empresarios, y después en segundo término, con los dirigentes cupulares del gremio sindical; en consecuencia, el margen real para la negociación de los salarios y las prestaciones era muy reducido a nivel de empresas, ramas y regiones; y segundo, la administración de las empresas y los procesos productivos quedaron supeditados exclusivamente a la orden de las gerencias, tanto del sector privado como del gran sector paraestatal, por lo que los sindicatos no desempeñaron ningún papel sobre estos temas. En sí las relaciones laborales fueron impuestas de forma unilateral por las direcciones de las empresas, aunque las prácticas y costumbres locales tuvieran siempre un peso informal significativo cotidianamente en el ámbito del trabajo (Bouzas et al, 2002: 171).

Debido a lo anterior y a la existencia de un modelo de economía cerrada y con una industria protegida por el Estado, los empresarios mostraron poca preocupación por la calidad y productividad, como es de esperarse en una economía de rentas. Los resultados de las empresas y el empleo en función del grado de asociación y/o arbitrariedad entre los líderes empresariales y el Estado, desde los tiempos de la colonia (Moreno-Brid y Ros, 2004: 41). El modelo de regulación laboral implantado en México tiene su dependencia histórica en las leyes del Derecho Civil, más que en el Derecho consuetudinario, impuestas en la etapa de la conquista y la colonización. Por lo que se afirma que aquellos países con leyes civiles dependen más del tipo de regulación y del Estado propietario a diferencia del “common law” que dependen más de los contratos privados y del mercado. Por consiguiente, estos últimos tienen una regulación menos pesada y un sistema de seguridad social menos generoso en el mercado de trabajo puesto que los contratos privados y el mercado proporcionan la seguridad (Botero et al, 2003: 07-09).

El cambio institucional en el mercado laboral mexicano no coincidió en términos oficiales con la etapa reformista de finales del siglo XX. La participación del Estado mexicano, a pesar del gran adelgazamiento registrado a partir de 1983, en el espacio de las relaciones laborales no registró cambios formales hasta finales de 2012 en el gobierno de Felipe Calderón. No obstante, es importante destacar que varios autores tales como Samaniego, R., 1991; Katz, I., 1999; Jaime, E. et al, 2002; Botero, J., Djankov, S. et al, 2003; Castellanos, G., 2004; argumentaron que la regulación laboral vigente hasta la primera década del siglo XXI mostraba rigideces o quedaba rebasada por el contexto nacional e internacional de un mundo cada vez más enfrentado a la competitividad externa y globalizado. Las debilidades institucionales que detectaron fueron las siguientes:

- La ley laboral puede ser un gran obstáculo en un proceso de reajuste de la fuerza de trabajo en un contexto de apertura económica, porque los costos comparativos de despedir a un grupo de empleados puede significar una carga financiera no razonable para la empresa típica del modelo de sustitución de importaciones (Samaniego, R. 1991:238).
- Analizando la flexibilidad de dicho ordenamiento por medio de tres variables: para contratar, despedir y determinar condiciones de trabajo; México contaba con una de las regulaciones laborales más rígida del mundo (Botero, J., Djankov, S. et al, 2003:17).
- El Banco Mundial, en sus reportes anuales sobre la facilidad para hacer negocios, reflejan altas inflexibilidades de la ley para despedir y contratar empleados hasta antes de 2012.
- Otro caso de distorsión del mercado laboral que puede afectar incluso a los trabajadores es la disposición legal que establece el salario mínimo, es decir los salarios nominales son rígidos a la baja. Esta disposición los afecta en cuatro maneras. La primera se presenta cuando al fijarse un salario por encima del que regiría si el salario estuviera determinado por la ley de oferta y demanda del mercado laboral, se genera una reducción en la cantidad demanda de empleados puesto que se encarece la utilización de mano de obra para las empresas, por lo que estas optan por tecnologías de producción relativamente más intensivas en el uso de

capital. La segunda radica en que si el argumento para establecer el salario mínimo es proteger a los trabajadores con menor capital humano o menos productivos, es precisamente a estos a los que se perjudica con esta ley, puesto que la empresa al enfrentarse a un crecimiento de los costos de la mano de obra determinados exógenamente, los trabajadores menos productivos son los primeros en despedir. Una tercer forma de perjudicarlos es que al establecer el salario mínimo provocan que aquella población económicamente activa sin un lugar de trabajo esté dispuesta a laboral por debajo incluso de un pago mínimo si es que se hubiese dejado libre el salario. Por último, otra forma de afectarlos es que si se fija un salario mínimo significativamente mayor que el que debería darse en una situación de equilibrio, provocaría presiones especulativas, es decir, como resultado de este incremento en los costos de la fuerza de trabajo, los precios de los productos tenderían a aumentar, disminuyendo el poder adquisitivo de los salarios (Katz, I., 1999: 319-321). Por ello es necesario que los salarios estén ligados a la productividad, para poder incrementar los niveles de empleo e incluso los salarios.

- Otra de las rigideces de la ley del trabajo es con respecto a la contratación temporal. Por ejemplo, un estudio de Adriana Marshall sobre las legislaciones laborales en siete países latinoamericanos, entre ellos México, concluye que precisamente la legislación mexicana es una de las más restrictivas (citada por Jaime, E. et al, 2002: 76). Ante esta limitación se restringe la creación de empleos formales mediante los contratos temporales y se sobre utiliza a la fuerza laboral ocupada a través del uso de las horas extras. Sin embargo, es dudoso que en la mayoría de los casos los pagos de estas horas extras se cumplan conforme lo indica la ley, por consiguiente, es necesario hacer que se cumplan o disminuir las trabas para la contratación temporal.
- Las relaciones laborales fueron impuestas de forma unilateral por las direcciones de las empresas, aunque las prácticas y costumbres locales tuvieron siempre un peso informal significativo cotidianamente en el ámbito del trabajo (Bouzas et al, 2002: 171).
- Uno de los aspectos problemáticos de la contratación colectiva en México está en la simulación sindical y en la negociación (Bensusán, 2006: 40).

- Otros problemas con los sindicatos son: las cláusulas de consolidación sindical que imponen indirectamente la afiliación y permanencia obligatoria de los sindicatos mexicanos, si y solo si el sindicato cuente con el apoyo del empleador. Estas cláusulas el sindicato las utiliza como mecanismos coactivos por lo que son usadas para disciplinar a las bases, más que para garantizar la unidad sindical. Una situación más grave, es la parcialidad de las instancias encargadas de resolver los conflictos entre los sindicatos: la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) en el nivel federal, y las Juntas de Conciliación y Arbitraje en el ámbito local (Bensusán, 2006: 41).

Ante esta inflexibilidad en la legislación laboral en los hechos existió una flexibilidad corporativa en la que las relaciones laborales entre trabajadores y representantes sindicales, por un lado, y entre estos y los dirigentes de las empresas, por el otro, dieran un contenido sumamente flexible al nuevo proyecto económico. En este sentido, la estrategia de la economía mexicana se implantó sin modificaciones a la legalidad laboral y aprovechó la flexibilidad corporativa resultado del sometimiento de los líderes sindicales (detentadores de esos contratos colectivos e interlocutores de las políticas salariales y de los pactos) al modelo orientado al sector externo. Por consiguiente, la regulación laboral en la práctica pasó de servir como mecanismo propicio para mejorar las condiciones laborales y al mismo tiempo para liberal a la pequeña y mediana empresa de muchas de las ataduras legales, a convertirse en un medio por el cual se impusieron modificaciones en las relaciones laborales dirigidas a establecer comportamientos cada vez menos proteccionistas y más discrecionales: menor intervención de los sindicatos en la movilidad vertical y horizontal de los trabajadores en la empresa, precarización del empleo, menores costos salariales directos e indirectos (Bensusán, 1998: 39-45).

Dado el cambio de modelo económico fueron modificándose las prioridades de la agenda gubernamental tales como el control de la inflación, puesto que en 1982 alcanzo grandes niveles, convirtiéndose en una de las principales metas a seguir en el proceso de ajuste estructural (lograr la estabilización de precios, Jeannot, 2001: 407). Por lo que los salarios mínimos y contractuales se convirtieron en la principal variable de ajuste, provocando que

en la mitad de los años noventa el salario perdiera 80% de su poder adquisitivo (Vite, 2002: 366). Lo cual refleja, en parte, precisamente esta estrategia de reducción en los costos laborales, ya sea por imposición del gobierno o por la cúpula empresarial.

Aunado a este cambio presentado en las funciones de los actores e interlocutores de las relaciones laborales, el cual se expresa en la consolidación de un nuevo pacto social en el que se atenúa el papel de los trabajadores y los sindicatos, y se fortalece la relación entre los grupos empresariales y gubernamentales; las relaciones entre trabajadores y empresas también han sido afectadas tanto por la introducción de las nuevas tecnologías como por las nuevas formas de organización del trabajo, las cuales demandaban una mayor flexibilidad laboral.

Es importante mencionar que en el contexto mundial las relaciones laborales implicaba un proceso de flexibilización laboral pero no sólo de la regulación laboral sino que abarcara: flexibilidad del proceso de trabajo, del empleo y del salario. En cuanto a la primera, la pauta a seguir es la flexibilización en la determinación de las funciones de las categorías, la compactación de los tabuladores de categorías contractuales, la polivalencia, la movilidad interna, la elasticidad de la jornada laboral, el ascenso por los niveles de calificación alcanzados y la exclusión de los sindicatos tanto en la definición de la intensidad, calidad y productividad del trabajo, como en la utilización de cambios tecnológicos y de cambios en la organización del trabajo. Referente a la flexibilidad en el empleo, los dirigentes empresariales buscan aumentar su capacidad de decisión unilateral en tres aspectos fundamentales que son difíciles de alcanzar en el anterior modelo: la posibilidad de emplear y despedir, en especial a empleados eventuales; la oportunidad de aumentar los contratos de trabajadores de confianza (es decir, de los no sindicalizados con lo cual se apunta hacia el adelgazamiento o a la desaparición de los sindicatos), frecuentemente marginados de las prestaciones de ley y de las anteriores formas de contratación todavía vigentes; tener la facultad de realizar reajustes del personal tanto de confianza como de base, según en las condiciones adversas de la economía y de las empresas. Concerniente a la flexibilidad salarial, la primera modificación ha sido el paso del salario remunerador a la etapa de contención a través del pacto social entre el Estado, sindicatos y organizaciones

empresariales de los llamados topes salariales para regular los aumentos y las políticas de diversificación salarial, agregándose paulatinamente junto a ello y, como factor primordial, el salario de acuerdo al nivel de productividad laboral alejándolo de criterios corporativos (Bouzas, 2002: 183).

El concepto de flexibilidad, según la corriente neoclásica es un proceso de desregulación, es decir se define como el proceso de eliminación de los factores institucionales, en este caso del mercado laboral que impiden su perfecto funcionamiento. Sin embargo, la literatura revisada (Hernández Laos, 2000; De la Garza, 1998, 2008; Gamonal, 1996; Lóyzaga, 2002), resalta que la flexibilidad es un concepto polisémico, de múltiples sentidos, que no solamente tiene que ver con la eliminación de las instituciones. Los distintos conceptos de flexibilidad laboral los podemos agrupar en las siguientes tres dimensiones:

- Flexibilidad en el proceso productivo y en el proceso de trabajo: en donde se habla por una lado de una flexibilidad organizativa, que tiene que ver con la forma de organización de la empresa en una “empresa flexible”, es decir en una unidad productiva que se adapta con rapidez y eficiencia a la demanda de mercado; y por el otro, se hace mención de una flexibilidad funcional en las relaciones laborales, donde se labora en función de metas y objetivos grupales o individuales por lo que se hace necesaria la polivalencia y polifuncionalidad del trabajador, con un nivel de adiestramiento que le permita cambiar de labor sin dificultades.
- Flexibilidad en las cargas sociales, esta se dirige hacia la necesidad de disminuir los costos laborales para las empresas, especialmente en seguridad social e impuestos.
- Flexibilidad propiamente con las leyes laborales, por ejemplo: en el tiempo de trabajo, en la funcionalidad del trabajador, en el despido de trabajadores disminuyendo los requisitos del mismo, vincular el salario con las utilidades de la empresa.

En este sentido, se puede decir que no se trata de seguir un tipo de flexibilización sino más bien se trata de desarrollar la competitividad de la economía mexicana, y si un factor que

coadyuve es la flexibilización de las relaciones laborales entendida como la facilitación de despidos como ligar los salarios a los niveles de productividad y aumentar las fuentes de empleo (Jeannot, 2002: 79), habría que fomentarla. Sin embargo, flexibilizar el proceso de trabajo empezando por la innovación empresarial no es una reforma progresista sino se acompaña del combate radical a la economía informal quien aplica una flexibilización salvaje de enormes costos sociales (accidentes laborales, precariedad del empleo, abusos de poder, etc.).

Las mencionadas posturas acerca de las rigideces del modelo de regulación laboral, desde nuestra perspectiva sesgan su análisis a la flexibilidad legal²⁵ o hacia la estrategia macrorregulatoria lo cual pudiera conducirnos a la conclusión errónea de que eliminando los factores institucionales, como la eliminación del salario mínimo, alcanzaríamos de inmediato el crecimiento de la productividad y competitividad de la economía mexicana. Según el enfoque del cambio institucional decimos que no se trata de quitar o eliminar simplemente sino de generar un proceso de eficiencia adaptativa del marco legal laboral que también logre la flexibilidad del proceso de trabajo a través sí de la idea del trabajador flexible (flexibilidad funcional) pero también de la empresa flexible (flexibilidad organizacional) que genere la innovación tecnológica necesaria para satisfacer con rapidez y eficiencia a la demanda interna y externa. Esto último es confirmado por las distintas instituciones laborales en los países desarrollados (Thelen, 2004:15).

De acuerdo con Bouzas (2002: 184), el tipo de regulación laboral establecido hasta la primera década del siglo XXI fue procedimental debido al carácter conservador del sector empresarial, en cuanto a la falta de reconocimiento de la participación de los trabajadores en el ámbito productivo y en las formas de organización del trabajo, puesto que la discusión sobre las modificaciones que habrían que realizarse para que México participara en la liberalización del mercado de trabajo no se llevó a cabo porque afectaba intereses tanto de los empresarios como por parte del gobierno. Por consiguiente, la estrategia fue diferente, autoritaria, vertical e influyendo en los factores estructurales que prácticamente imponían

²⁵ Busca modificar cuestiones de la regulación laboral con el objetivo de cambiar la relación salarial, contratos, disminución en las prestaciones sociales y debilitar las organizaciones sindicales.

los cambios, primordialmente a través de una constante separación de trabajadores. Se privatizaron un gran número de empresas, acompañadas de despidos masivos que marcaron un fuerte deterioro de condiciones de empleo, de trabajo y vida para millones de personas que sólo encontraron opciones en el sector informal de la economía o en los Estados Unidos. Si efectivamente hubo estos despidos masivos, la tasa de desempleo debió haber aumentado notoriamente. Según las cifras presentadas en el siguiente cuadro muestran que un importante crecimiento del desempleo de 1990 a 1995, que puede ser relacionada con una etapa significativa en cuanto a la fase de privatización, pero también debe relacionarse con los fuertes impacto de la crisis financiera de ese año. Por otra parte los demás indicadores en el cuadro reflejan la precarización del empleo en cuanto a las prestaciones sociales.

CUADRO 11 INDICADORES SELECCIONADOS DE EMPLEO Y DESEMPLEO, 1990-2003.						
Indicador	Población Ocupada (porcentajes)					Tasa Desempleo abierto
	Aguinaldo y/o Vacaciones	Aguinaldo y/o Vacaciones y Otras prestaciones	Otras prestaciones distintas al Aguinaldo y/o Vacaciones	Sin ninguna prestación	Asalariados sin ninguna prestación	
Año						
1990	2.7	49.8	4.2	43.4	20.5	2.8
1995	2.4	44.6	4.0	49.0	23.8	6.2
1996	2.3	44.1	4.1	49.5	29.6	5.5
1997	2.0	44.4	4.2	49.4	24.5	3.7
1998	1.9	45.5	4.1	48.5	26.6	3.2
1999	1.7	46.8	4.0	47.5	23.7	2.5
2000	1.8	48.1	4.0	46.1	22.9	2.2
2001	1.6	47.9	3.5	47.0	23.2	2.4
2002	1.5	47.3	3.0	48.2	24.5	2.7
2003	1.5	45.9	2.9	49.7	25.9	3.3

Fuente: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2004. Estadísticas de empleo, p. 165 y 167.

La introducción de un modelo con características parecidas al japonés es lo más común encontrado en el terreno de las relaciones laborales. Caracterizado por las nuevas formas de organización del trabajo en base a la aplicación del just-in time y de la flexibilidad que proyectan tanto el volumen de trabajo a su disposición, cambios importantes en la estructura de costos y de personal, como despidos, aumento de trabajadores subcontratados, de contratos temporales y jornadas de trabajo: horas extras, turnos especiales, jornadas de trabajo reducidas. Lo distintivo de dicho modelo de trabajo es que conserva formas tradicionales de control, el cual está muy lejos de representar una posibilidad de participación competitiva en la economía internacional, y muy cerca de fomentar formas

alternativas de trabajo, con la particularidad de contener resistencias laborales diferenciadas por cada empresa y cada región, que convierten más compleja la comprensión de tipos de regulación en México (Bouzas, 2002: 184), puesto que se combina, entre otras cosas, con el crecimiento de la economía informal. Cuanta más economía informal, menos capacidad de regulación efectiva. La economía de rentas regula dejando hacer a la economía informal: esta es una característica básica de la regulación rentista en México; lo cual repercute tanto sobre la definición de los derechos de propiedad, la falta de contratos legales y los costos de las transacciones.

Lo anterior, implica que en los hechos existió una estructura de restricciones informales que permitió ir consolidando la institucionalización de la informalidad en el mercado laboral mexicano que determino por un lado, la dirección del cambio institucional formal de la legislación del trabajo a finales de 2012, y por el otro lado un determinado comportamiento de los oferentes y demandantes de la fuerza de trabajo en México durante los primeros quince años del siglo XXI.

La reforma laboral Básicamente se concentró en lo siguiente:

- Incrementar la flexibilidad laboral mediante: introducción de contratos de prueba, contratos de trabajo para capacitación y contratos temporales para labores fijas y periódicas, introducción de empleo y salarios por hora, la subcontratación.
- Reducir las fricciones en el mercado laboral mediante la reducción del costo de los salarios vencidos y causales de despido,
- También se instauró el trabajo a distancia, la prohibición de la discriminación y acoso a trabajadores; mayores medidas de protección a las madres trabajadoras o con embarazo; garantías para las trabajadoras domésticas, y mayores sanciones para los abogados que aletarguen los juicios de los trabajadores.

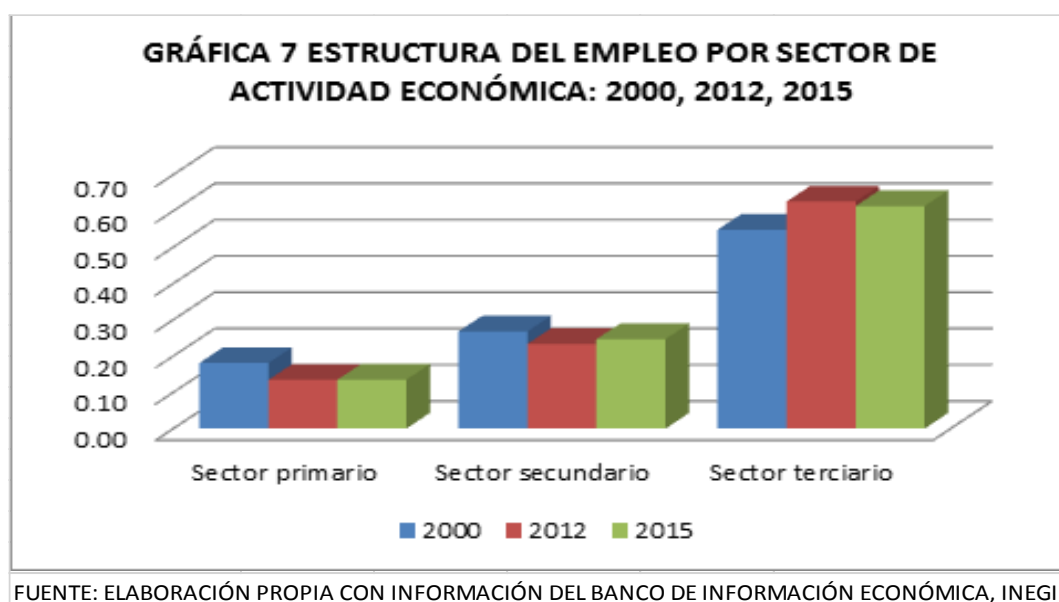
Podemos concluir que la nueva regulación ha seguido una estrategia en la que ha priorizado el concepto de flexibilidad en la regulación laboral. Se ha legalizado lo que en la realidad se ejercía. La dependencia de la trayectoria, ha impedido eliminar el corporativismo sindical y, por tanto, el papel de los sindicatos en la negociación de los términos de contratación con

los patrones seguirá siendo irrelevante, debido a dos causas: 1) las decisiones en materia de política laboral y salarial están subordinadas a nivel macropolítico por el Poder Ejecutivo: el margen real para la negociación de los salarios y las prestaciones ha sido reducido a nivel de empresas, ramas y regiones; 2) La administración de las empresas y los procesos productivos han quedado supeditados exclusivamente a la orden de las gerencias, tanto del sector privado como del sector paraestatal, por lo que los sindicatos no desempeñan ningún papel sobre estos temas. Un sindicato con una organización democrática y auténticamente representativa realizaría una innovación en sus formas de acción, buscando fortalecerse a partir del apoyo de las bases, la capacidad propositiva en el terreno productivo, profundizar la democracia interna y la capacidad de organización y movilización. Un sindicato subordinado y con una escasa participación al interior de sus bases buscaría conservar el apoyo del aparato estatal traicionando a sus representados y negociar su sobrevivencia a cambio de la aceptación de las unilaterales e inequitativas soluciones empresariales a los retos de la competitividad (Bensusán, 2008: 13).

En cuanto a los elementos tangibles podemos observar que la oferta laboral durante el periodo de 2000 a 2015 registró una tasa de crecimiento promedio anual de 4.61%, pasando de los 40.1 millones de personas económicamente activas a 52.6 millones, lo cual muestra de nueva cuenta un fuerte dinamismo de los oferentes de trabajo según los resultados extraídos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo para los segundos trimestres de los años en estudio. Analizando por lustro de años tendríamos tasas de crecimiento promedio anual de 1.22%, 2.18% y 1.15%, mientras que en la primera década del siglo XXI tendríamos un crecimiento promedio anual del 3.42%, lo que implica que en el periodo de 2005 a 2010 se han incorporado de manera importante personas en edad de trabajar. El ritmo de crecimiento de la PEA contrasta con el comportamiento de los últimos 20 años del siglo XX, ya que durante esos 20 años la tasa fue de 2.3%. Por otra parte, se puede observar que el nivel de instrucción de la PEA mostró un mejoramiento en todos los niveles, los principales fueron tener por lo menos un año estudiado de secundaria, y que cada vez hay menos población con primaria incompleta, la primero presentó una tasa de crecimiento promedio anual de 11.8% y la segunda de 6.9% (ver cuadro 12).

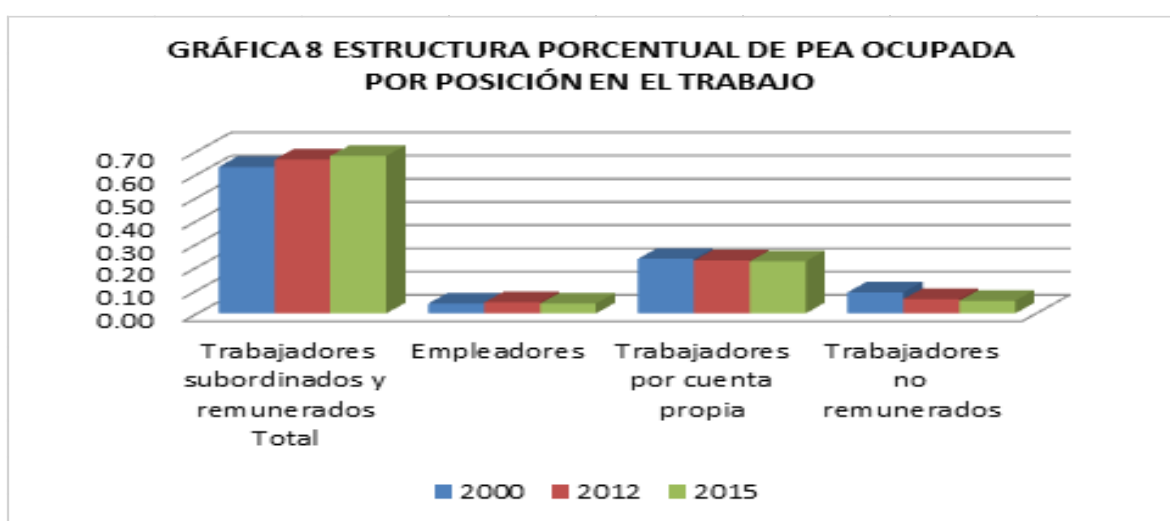
CUADRO 12 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN (miles de personas)				
	2000	2005	2010	2015
Primaria incompleta	10,283.2	8,979.9	8,037.1	6,688.2
Primaria completa	8,251.2	9,974.9	10,335.3	10,128.1
Secundaria completa e incompleta	9,251.8	13,460.4	16,382.5	18,029.5
Medio superior y superior	12,348.5	10,717.8	14,344.7	17,745.4
No especificado	26.8	47.5	33.4	32.5
PEA TOTAL	40,161.5	43,180.5	49,133.0	52,623.7
Fuente: Elaboración propia con información de los Anuarios Estadísticos de los Estados Unidos Mexicanos, 2006 y 2016, INEGI				

La estructura del empleo generado por la economía mexicana durante el periodo de estudio no muestra ningún cambio al realizado desde 1980, al contrario se confirma la mayor importancia del sector terciario como principal sector económico que genera mayor empleo: en 2000 representó el 55% de la PEA ocupada, para el 2012 alcanzó el 62% y en 2015 el 61%. Lo anterior se deriva de la disminución en la participación en la generación del empleo tanto del sector primario e industrial: en 2000 representaron el 18% y el 27%, para el 2012 alcanzaron 13% y el 23%, y en 2015 el 13% y 25% respectivamente (ver gráfica 7).



Cuando observamos al interior de los sectores económicos destaca la participación de la rama manufacturera con 72% de la PEA ocupada del sector industrial en 2000 y el 65% tanto en 2012 como en 2015, mientras que en la actividad terciaria las ramas más

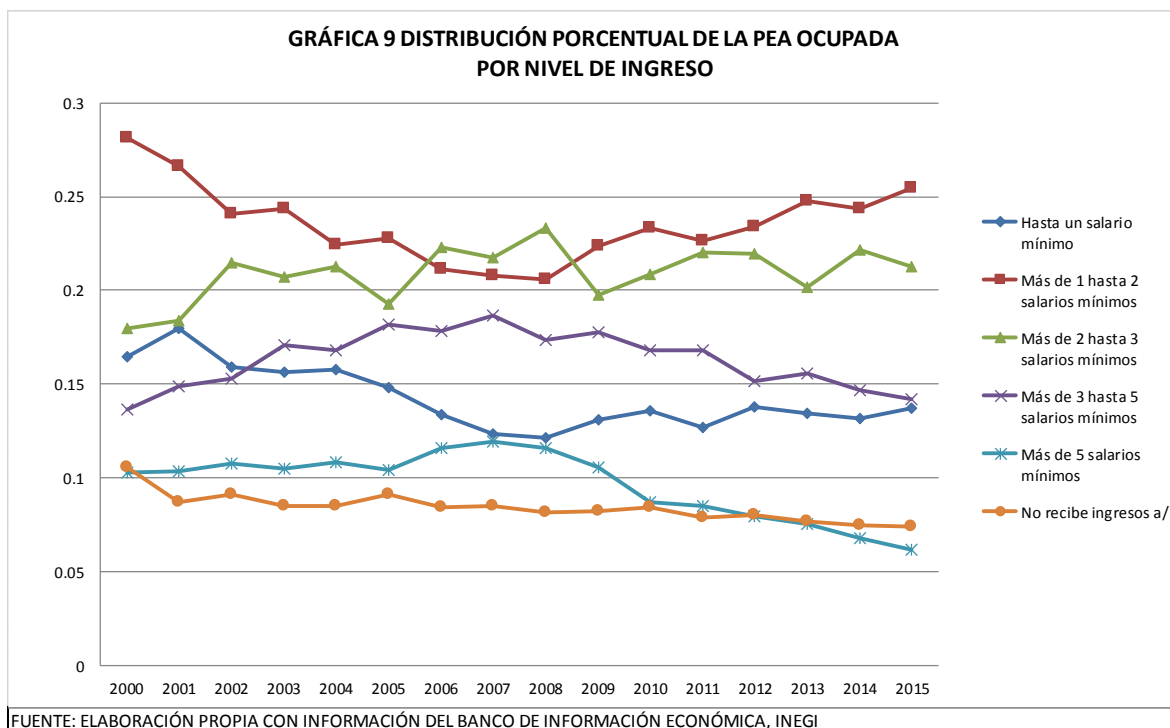
significativas son el comercio y el transporte, representando en todo el periodo de estudio una participación en la población ocupada de alrededor del 31.5% y 25% respectivamente. Por consiguiente podemos afirmar que la creación de empleos, se ha originado primordialmente en las ramas de las manufacturas, comercio y servicios. Mientras que el tipo de ocupación que se ha generado durante el periodo ha sido prácticamente la misma que a finales del siglo XX, predomina fundamentalmente el trabajo asalariado (y subordinado) y el trabajo por cuenta propia, representado aproximadamente, en promedio, el 65% y el 23% durante el primer quindenio del siglo XXI.



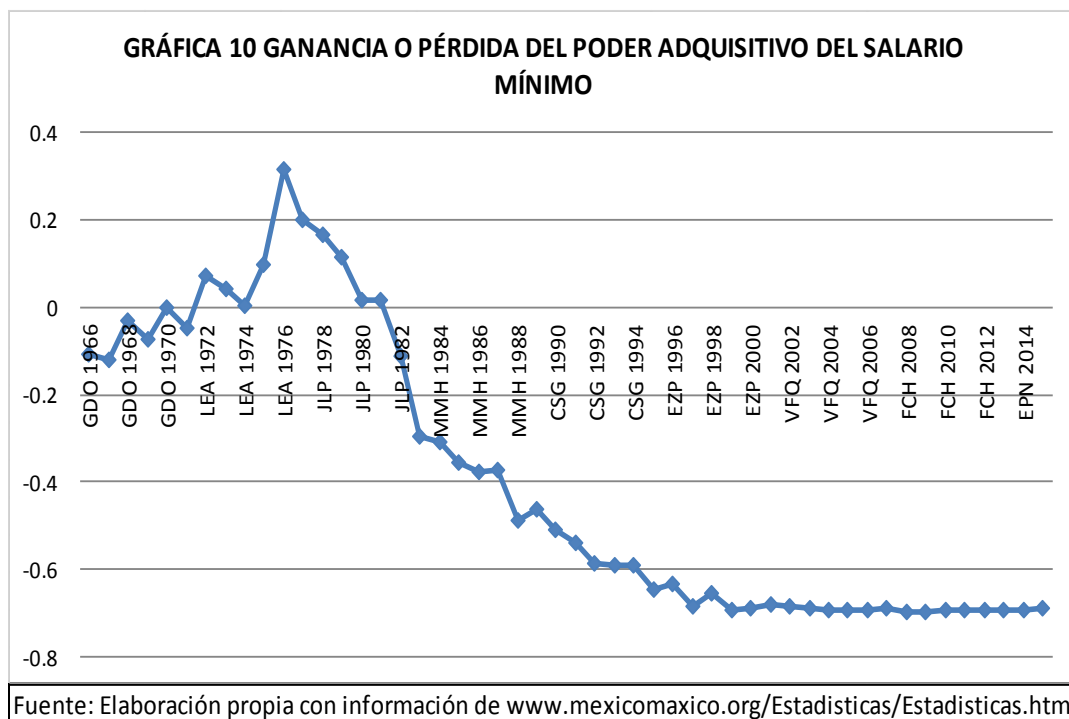
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DEL BANCO DE INFORMACIÓN ECONÓMICA, INEGI

Analizando la distribución porcentual de la PEA ocupada por nivel de ingreso destaca un comportamiento diferenciado a finales de la primera década del siglo XXI y en los años posteriores a la gran crisis económica mundial: 1) se observa una tendencia decreciente de la proporción de ocupados que gana menos de 2 salarios justo hasta 2008, para después mostrar un comportamiento creciente, lo anterior puede ser interpretado como una consecuencia de la crisis financiera de Estados Unidos que sin duda ha repercutido en México, por ejemplo provocando que el porcentaje de ocupados que gana los niveles más bajos de ingresos aumente; 2) Considerando el cambio institucional con la reforma laboral podemos anticipar que existe un efecto negativo en las personas ocupadas porque se observa que a partir de 2012 la proporción muestra un incremento para los niveles de menores ingresos, lo que implicaría sin duda precarización de empleo en términos del ingreso de los trabajadores; 3) por otra parte, podemos identificar que existe un

comportamiento decreciente, durante todo el quindenio, para el porcentaje de ocupados que gana mayor niveles de ingreso (más de 3 y más de 5 salarios mínimos) lo que implica que el ajuste estructural también se ha registrado en los niveles de mayores ingreso (ver gráfica 9).



Por otra parte, como ya hemos mencionada anteriormente, la política salarial ha sido uno de los elementos institucionales que se ha caracterizado por la subordinación de los salarios mínimos a los criterios de política económica en cuanto a la estabilidad macroeconómica (control de la inflación y equilibrio fiscal), en lo que podemos decir que el gobierno ha monopolizado la acción colectiva de la determinación salarial, provocando incluso que el salario mínimo esté por debajo del equilibrio de mercado. Prueba de ellos es que el salario mínimo real ha mostrado un deterioro del poder adquisitivo de manera importante desde la implementación de todo el cambio institucional en la economía mexicana (ver gráfica 10).



3.3. ¿EFICIENCIA E INEFICIENCIA ADAPTATIVA?

La eficiencia adaptativa representa la habilidad con la que algunas sociedades se ajustan flexiblemente a las modificaciones de sus respectivos marcos institucionales. Dicha habilidad implica un proceso de aprendizaje desarrollado a lo largo del tiempo para adaptarse a las nuevas instituciones en función de la dependencia de la trayectoria y de la estructura artefactual. Por lo tanto, el resultado puede ser que la adaptación implique eficiencia o ineficiencia (North, 2005: 15).

Las sociedades se adaptan eficientemente al cambio institucional cuando existe flexibilidad de transformar la dependencia de la trayectoria para valorizar correctamente la estructura artefactual, es decir una eficiencia adaptativa manifiesta la vocación y aptitud de una economía para promover la innovación, tanto en los elementos tangibles como en los intangibles de la estructura artefactual, que provoca bienestar social (Jeannot, 2014: 119).

Desde nuestra perspectiva, pensamos que una sociedad que se adapta de manera eficiente a un cambio institucional se transforma en una economía productiva porque puede ser más competitiva no sólo porque la disminución de los costos de producción sino porque también

lograría modificar el contenido de los costos de las transacciones porque el establecimiento de las nuevas instituciones podrían disminuir una menor incertidumbre y por tanto una sociedad de confianza provocando incluso que disminuyeran los costos de las transacciones porque los agentes económicos podrían evolucionar hacia cada vez más a los intercambios impersonales y al autocumplimiento de los contratos. Sin embargo, una economía que se adapta de manera ineficiente recicla la improductividad, perdura la falta de competitividad, aumenta la incertidumbre por lo que tanto los costos de producción como los de las transacciones aumentan porque predomina una sociedad de desconfianza e improductiva en la que predominan los comportamientos que producen y generalizan el oportunismo en los contratos. De tal forma que en la medida en que las nuevas instituciones formales no provoque el detrimento de los comportamientos oportunistas como la reducción de la informalidad estaremos presenciando un proceso de ineficiencia adaptativa determinado tanto por la dependencia de la trayectoria como por la estructura artefactual.

Una característica adicional del modo de producción de la economía mexicana es que se produce de manera importante bajo una lógica de comportamiento que fomenta el oportunismo contractual, es decir con una economía informal que no sólo representa ser un colchón para la economía formal o una área de exclusión o marginación de un sector en particular o inclusión de un escape o salida de una determinada capacidad empresarial sino que más bien representa una forma de comportamiento que deriva de los incentivos de un capital institucional que fomenta los comportamiento rentistas más que los productivos. En este sentido, a pesar de los importantes esfuerzos de un cambio institucional en México a finales del siglo XX y recién después de la primera década del siglo XXI, los agentes económicos productivos se han resistido o se han adaptado a la nueva estructura institucional con la expansión de la economía informal basada en un oportunismo en los contratos (Jeannot, 2001: 37).

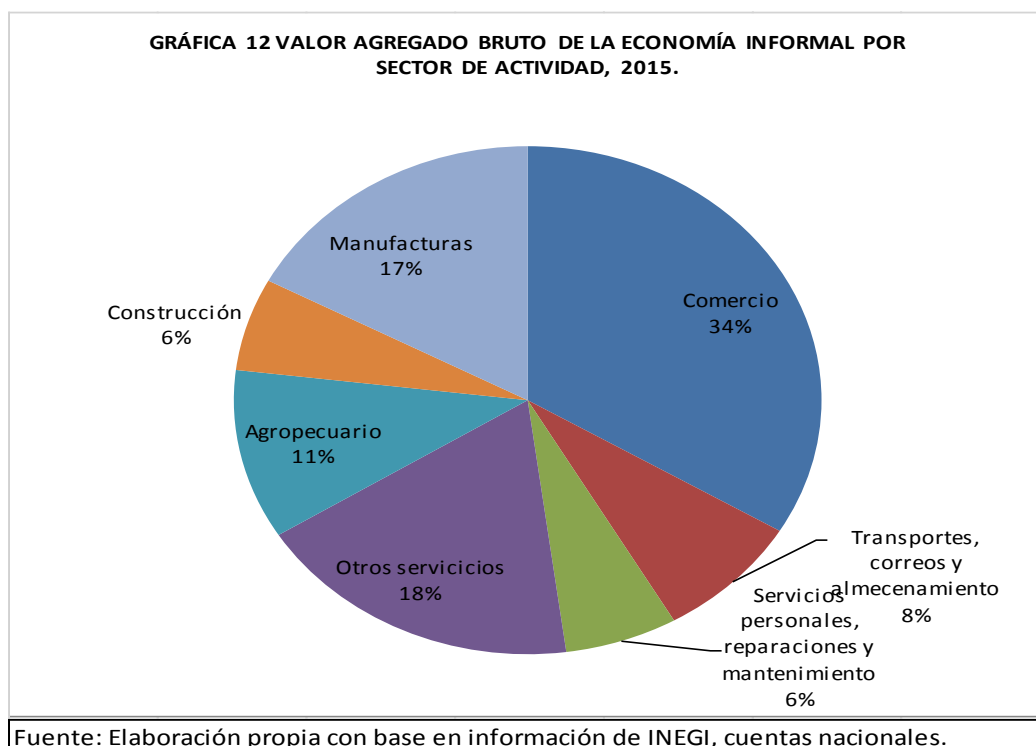
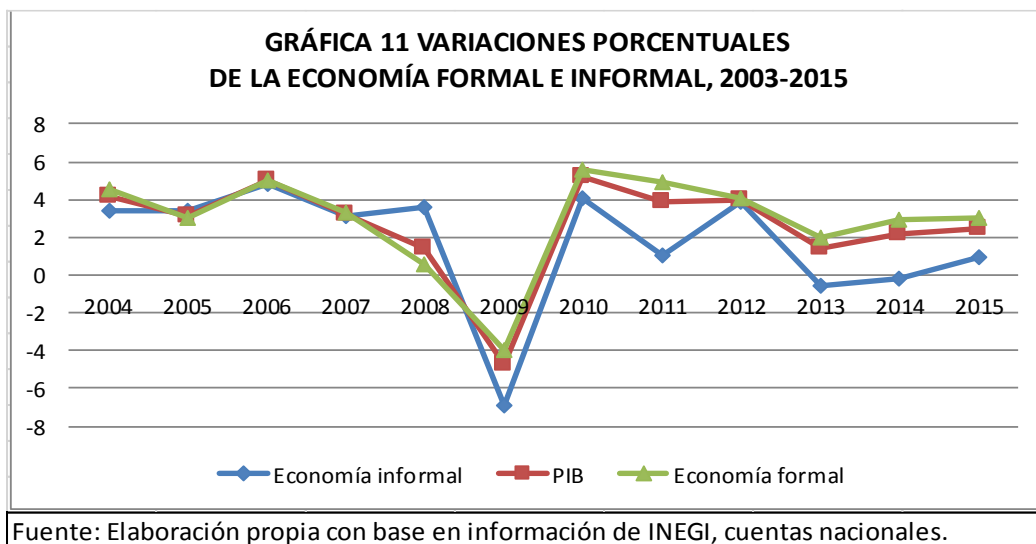
Según información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la contribución de la Economía Informal al PIB, sin considerar la producción ilegal lo que seguramente implica una subestimación de la proporción, durante el periodo de 2003 a 2015 muestra un crecimiento promedio anual de 25.6%, registrándose en 2003 y 2009 sus

aportaciones más altas, 27.2% y 26.9%, aunque en el último quinquenio su contribución al PIB muestra una tendencia a la baja. La estimación actual de la economía informal realizada por INEGI resalta porque no se refiere solamente al llamado sector informal definido como aquellas unidades económicas constituidas por micronegocios que no cuentan con los registros legales básicos para operar, sino que se extiende a otras modalidades como son la agricultura de subsistencia, el servicio doméstico remunerado de los hogares así como todas las variedades de trabajo que aunque ligado a unidades económicas registradas o formales, desempeñan su labor bajo condiciones de desprotección laboral. Si bien es cierto, es un avance importante en la medición de la economía informal, las estimaciones podrían ser más elevadas si se consideran otras actividades de producción que por su carácter ilegal es imposible registrarlas desde las estadísticas oficiales del gobierno. Entonces, los componentes de la economía informal son el sector informal y otras modalidades de la informalidad, en particular esta última muestra una mayor participación en el PIB que el propio sector informal a lo largo del periodo, alcanzado en 2008 su participación más alta ó 5.8% del PIB, y la más baja del sector informal con una contribución del 9.5% del PIB (ver cuadro 13).

CUADRO 13 LA CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL (y sus componentes) EN EL PIB, 2003-2015			
	Economía informal	Sector Informal	Otras modalidades de informalidad
2003	27.2	11.8	15.4
2004	26.5	11.3	15.2
2005	26.3	11.3	15
2006	25.6	10.7	14.9
2007	25.5	10.4	15.1
2008	25.3	9.5	15.8
2009	26.8	12.3	14.5
2010	26.2	11.7	14.5
2011	25.7	11.7	14
2012	25.4	11.2	14.2
2013	24.9	11.3	13.6
2014	23.9	11.1	12.8
2015	23.6	11.3	12.3
Fuente: Elaboración propia en base a información de INEGI			

Los componentes de la economía informal de INEGI, no deben ser entendidos como una muestra de la heterogeneidad de las actividades informales sino como señal de que existe un patrón de comportamiento que transgrede los contratos, por ejemplo los agentes del sector informal no cumplen con la legislación fiscal, mientras que aquellos que realizan otras modalidades de informalidad realizan comportamientos que incumplen con otras legislaciones por ejemplo la protección y seguridad social a los trabajadores. Así pues el rasgo común es el oportunismo en los contratos existente tanto en un modelo como en otro.

Por otra parte, observando las variaciones del PIB, el Valor Agregado Bruto (VAB) de la economía informal y el VAB de la economía formal a lo largo del periodo de estudio podemos observar que se comportan de acuerdo al ciclo económico aunque en algunos casos los efectos son más profundos (ver gráfica 11). Lo anterior es muestra también de que existe una fuerte integración entre la economía informal y la formal que refuerza nuestra idea sobre que no hay una sola esfera de la economía que pueda decirse completamente formal o informal sino que existen grados de informalidad combinados con cierto grado de formalidad. Asimismo, cuando se analiza el comportamiento del VAB de la economía informal por sector de actividad para 2015 se observa la misma estructura que el análisis del PIB de la economía en general, es decir el sector terciario es el predominante representando el 64%, destacando el comercio (34%), transportes, correos y almacenamiento (8%) y otros servicios (18%); mientras que la manufactura representa el 17%, la construcción el 6% y la agricultura el 11%.



Por otra parte, un rasgo característico de la estructura artefactual laboral es que la mayoría del empleo que se genera pertenece o está relacionado con la economía informal. La información que proporciona INEGI, siguiendo la metodología propuesta por la OIT, para la evolución del empleo en la economía informal destaca que en promedio el 59% de la PEA ocupada se encuentra en la economía informal durante el periodo de 2005 al 2015,

mientras que la ocupación en el sector informal registró una tasa promedio del 28%. Las cifras proporcionadas por INEGI muestran que el crecimiento promedio anual de la informalidad laboral considerando toda la población ocupada es menor a cuando sólo se considera la población ocupada no agrícola, puesto que la primera alcanza el 1.5% y la segunda el 1.7% promedio anual durante el periodo de estudio, lo anterior refleja que el ritmo de crecimiento en el ámbito no agrícola es más intenso. Dentro del periodo de estudio resalta que los años en los que se registró un mayor porcentaje de ocupación en la economía informal son 2009 y 2010, que refuerza la informalidad es una salida a las situaciones críticas de la economía como las experimentadas en estos años a causa de la crisis financiera. Aunque también los porcentajes muestran que prácticamente es una forma de generar empleo mucho más importante que el empleo formal (ver cuadro 14). Las tasas de informalidad en la economía informal y en el sector informal demuestran que la informalidad puede existir en cualquier actividad económica y no es exclusiva de un sector en particular.

CUADRO 14 EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SU CONDICIÓN DE INFORMALIDAD, 2005-2015								
Año	Población ocupada por condición de informalidad:		Población ocupada no agropecuaria ¹ por condición de informalidad:		TIL1	TIL2	TOSI1	TOSI2
	Ocupación formal	Ocupación informal	Ocupación formal	Ocupación informal				
2005	16,928,543	24,748,325	16,364,784	19,202,293	59.38	53.99	28.15	32.98
2006	17,684,365	25,528,069	17,162,153	19,897,574	59.08	53.69	27.30	31.83
2007	18,521,817	25,529,111	17,939,266	20,149,839	57.95	52.90	27.22	31.48
2008	18,874,515	26,419,101	18,304,053	20,930,066	58.33	53.35	27.56	31.82
2009	18,241,464	26,785,640	17,687,343	21,281,712	59.49	54.61	28.22	32.60
2010	18,689,566	27,908,058	18,095,124	22,085,508	59.89	54.97	28.71	33.30
2011	19,132,163	27,759,423	18,532,852	22,113,008	59.20	54.40	28.64	33.04
2012	19,780,808	29,222,572	19,204,989	23,224,892	59.63	54.74	29.05	33.55
2013	20,269,130	29,027,099	19,650,686	23,051,378	58.88	53.98	28.58	32.99
2014	20,924,227	28,377,330	20,228,962	22,393,088	57.56	52.54	27.28	31.55
2015	21,236,258	29,099,830	20,566,189	22,997,325	57.81	52.79	27.25	31.49
¹ Incluye a los ocupados clasificados en el rubro "situaciones de carácter especial y no especificado" de la variable tipo de unidad económica. TIL1 Tasa de informalidad laboral de la población ocupada TIL2 Tasa de informalidad laboral de la población ocupada no agrícola TOSI1 Tasa de ocupación en el sector informal de la población ocupada TOSI2 Tasa de ocupación en el sector informal de la población ocupada no agrícola Fuente: Elaboración propia con información de la ENOE para el segundo trimestre para los años 2005 al 2015								

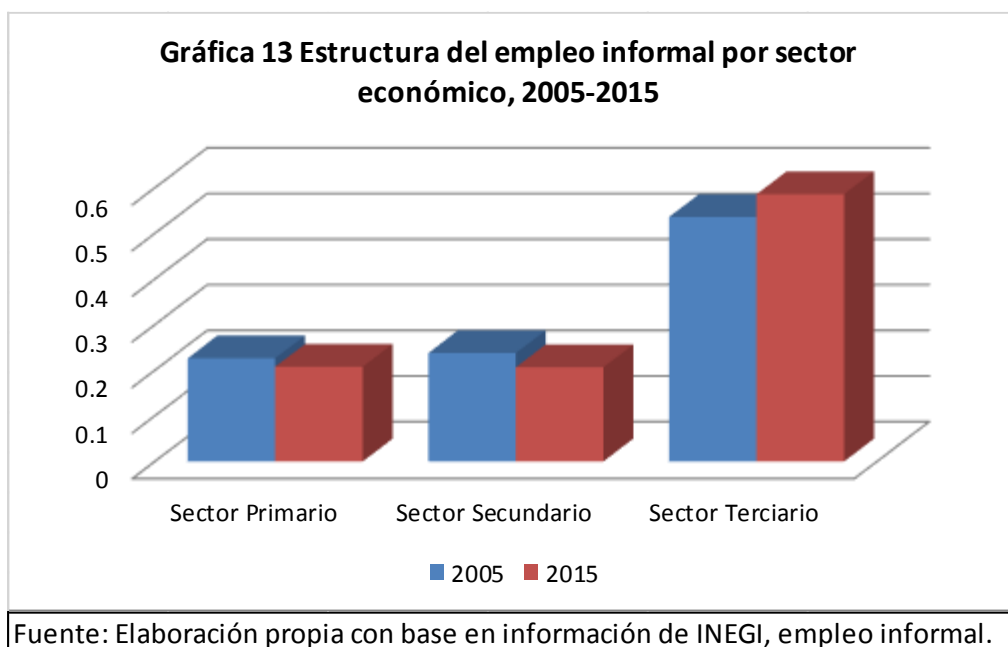
Analizando al interior de la población ocupada informal los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia son los que mayor contribución tienen (ver cuadro 15). Así entre estas dos categorías de ocupación suman el 77% de los trabajadores informales en 2005 (42% y 35%) y en 2015 representan el 81% (47% y 34%, respectivamente). Lo anterior, muestra que una parte importante de la informalidad son los empleos o negocios

individuales pero también, y en mayor proporción, la informalidad en las relaciones laborales, es decir las empresas que ocupan trabajadores asalariados pero sin proporcionarles acceso a la seguridad social, incumpliendo la ley laboral.

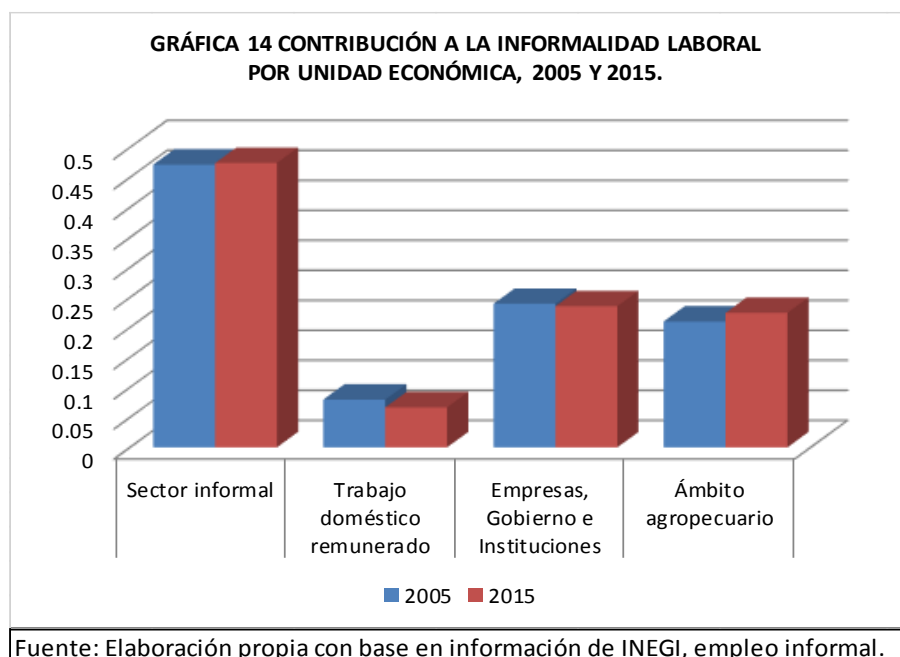
CUADRO 15 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES LABORALES INFORMALES, 2005-2015					
Periodo	Asalariados	Subordinados con percepciones no salariales	Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados
2005	0.42	0.08	0.03	0.35	0.12
2006	0.44	0.08	0.03	0.34	0.11
2007	0.44	0.08	0.03	0.34	0.11
2008	0.45	0.07	0.03	0.34	0.11
2009	0.45	0.07	0.03	0.34	0.11
2010	0.45	0.07	0.03	0.34	0.11
2011	0.46	0.06	0.03	0.34	0.10
2012	0.46	0.06	0.03	0.34	0.10
2013	0.46	0.07	0.03	0.34	0.10
2014	0.47	0.07	0.03	0.34	0.10
2015	0.47	0.06	0.03	0.34	0.09

Fuente: Elaboración propia en base a información de INEGI

Asimismo podemos observar que la estructura del empleo informal por sector de actividad económica se corresponde con el comportamiento general de la economía puesto que las actividades terciarias representan el 54% y 59% en 2005 y 2015, respectivamente, lo que representa un aumento de 5 puntos porcentuales en la contribución al empleo informal. Mientras que el sector industrial y el agrícola disminuyeron su participación porcentual durante el periodo pasando del 24% y 23% al 21%, respectivamente (ver gráfica 12). En el caso del sector terciario, entre la rama comercio y servicios diversos representan un poco más del 60% del empleo informal en el sector durante el periodo. En la industria, la rama más representativa es la manufacturera con una contribución del 52%, aunque también la construcción contribuye de manera importante con un 47%, es decir estas dos ramas abarcan la totalidad del empleo informal industrial.



Resaltando nuestra definición de la economía informal en el sentido de que ella puede existir en cualquier actividad y no sólo en un sector en particular, como el sector informal, encontramos que el empleo informal fuera del llamado “sector informal” alcanzó el 55% tanto al inicio como al final del periodo de estudio; mientras que en el sector informal representó el 45% (ver gráfica 13). Lo anterior muestra que el empleo informal en unidades económicas formales y en el sector de hogares es aún más importante que en las unidades de producción informales, lo cual puede significar que el empleo informal no sólo representa una forma de producción o una forma de empleo sino que representa una lógica de comportamiento tanto de productores como de la población ocupada que implica en algunas situaciones un medio para obtener ingresos pero también en otras ocasiones es un medio que permite obtener grandes beneficios evadiendo o infringiendo las normas laborales, comerciales y contables.



Adicionalmente a las características productivas y laborales de la economía mexicana podemos utilizar como indicadores de eficiencia al comportamiento del PIB per cápita, el crecimiento de la productividad total de los factores e indicadores de los mercados que reflejen el resultado del proceso de adaptación de la economía mexicana durante este quindenio del siglo XXI.

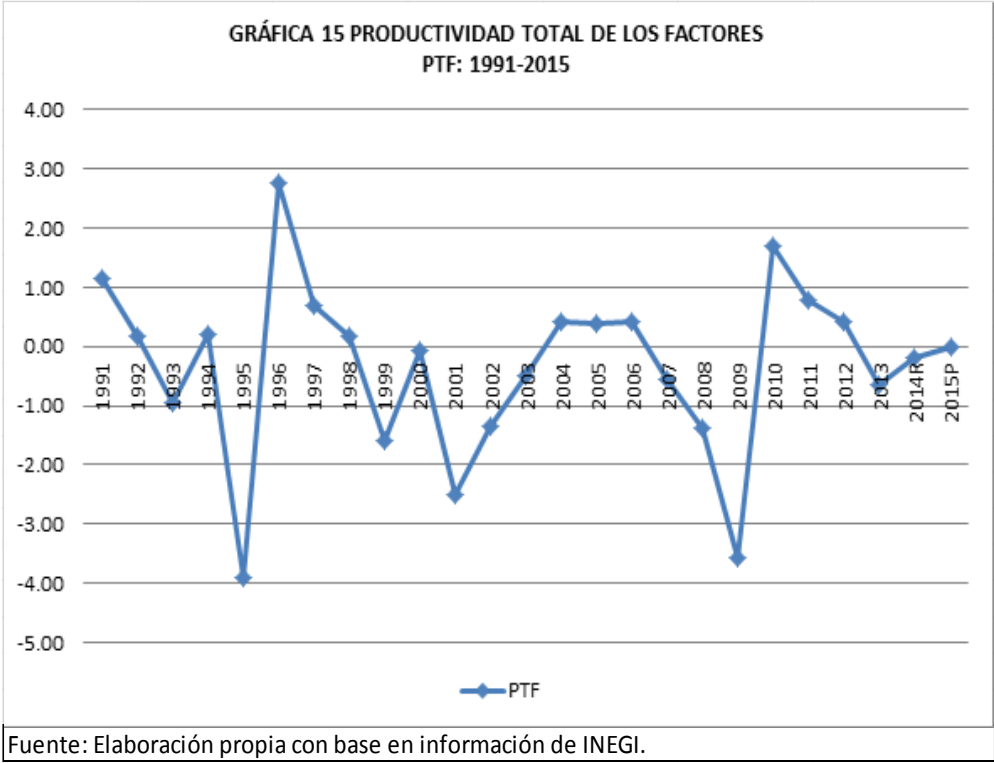
Con respecto al crecimiento del PIB per cápita durante el periodo de estudio podemos afirmar que su comportamiento una vez que ha ido consolidando la economía orientada al sector externo y un nuevo marco institucional propicia para dicha orientación, deja mucho que desear en cuanto a su tasa de crecimiento u cuando se compara con otras economías que por un lado han seguido mucho antes un proceso reformista en los que sí se puede hablar de una transformación tanto económica como política o con otra con la que se mantiene una integración y/o dependencia económicamente muy fuerte. Así México registra el mayor número de tasas de crecimiento negativas y de mayor importancia, incluso aún en tiempos de la gran crisis financiera, por ejemplo en 2008 y 2009, el PIB per cápita registró una decrecimiento de 0.2% y 6.2%, mientras que en Estados Unidos decreció en 1.2% y 3.5% en los mismos años, y en Chile el PIB per cápita creció en 2.2% en 2008 y decreció en 2.1% 2009; no obstante en la economía China sólo disminuyó su ritmo de

crecimiento a un dígito aunque quedó muy cerca de un crecimiento del 10%. Los años en los que México alcanzó un crecimiento importante del PIB per cápita fueron en 2000, 2006 y 2010 ligeramente por encima del 3.5%, lo cual contrasta con las tasas de crecimiento más vigorosas de Chile y China (ver cuadro 16). En consecuencia, la economía mexicana no ha reflejado una adaptación eficiente en términos de la evolución del PIB per cápita sino más bien por el comportamiento de los últimos años incluso muestra que se ha entrado una fase de disminución de la generación de producto por persona.

CUADRO 16 Crecimiento del PIB per cápita (% anual)				
Año	México	Estados Unidos	Chile	China
2000	3.7	2.9	3.2	7.6
2001	-2.0	0.0	2.1	7.6
2002	-1.1	0.8	0.9	8.4
2003	0.2	1.9	2.7	9.4
2004	3.0	2.8	4.8	9.5
2005	1.6	2.4	4.4	10.7
2006	3.4	1.7	3.2	12.1
2007	1.6	0.8	4.0	13.6
2008	-0.2	-1.2	2.2	9.1
2009	-6.2	-3.6	-2.1	8.9
2010	3.5	1.7	4.6	10.1
2011	2.5	0.8	4.7	9.0
2012	2.6	1.4	4.3	7.3
2013	0.0	0.9	2.9	7.2
2014	0.9	1.6	0.8	6.8
2015	1.1	1.8	1.2	6.4
Fuente: Elaboración propia en base a indicadores de desarrollo del Banco Mundial				

La productividad total de los factores es un factor que determina la eficiencia adaptativa porque demuestra que la economía genera ganancias derivadas de la productividad. Para la economía mexicana la productividad total de factores, según la metodología de INEGI, durante la mayoría de los años del siglo XXI ha registrado resultados negativos, únicamente entre 2004 y 2006, y entre 2010 y 2012 se observaron valores positivos de apenas el 0.4% hasta 1.71% (ver gráfica 15). Incluso considerando extender el periodo de 1991 a 2005 tenemos una productividad factorial negativa de 0.31% lo que refleja que a pesar del cambio institucional, la dependencia de la trayectoria y la estructura artefactual no han logrado consolidar una economía productiva, sino más bien una economía improductiva en

la que pesa de manera importante la economía informal como ya hemos puntualizado más arriba. Así podemos concluir que el régimen de acumulación sigue siendo improductivo propio del comportamiento de una economía menos proteccionista que antes y más liberal actualmente pero en la que predomina las actividades rentistas.



Por último mostramos los resultados del foro económico mundial para el periodo 2008-2016 sobre su índice de competitividad y algunos de los pilares que lo componen y que son muy útiles para respaldar nuestras hipótesis sobre la eficiencia de la economía mexicana. Empecemos con el indicador global de competitividad el cual muestra un mejoramiento en el ranking global (que se compone de una muestra de 40 países) en donde la economía mexicana avanzó de la posición 60 en 2008 a la 51 en 2016. El índice se compone de 12 pilares: 1) las instituciones, 2) Infraestructura, 3) Estabilidad Macroeconómica, 4) Salud y Educación primaria, 5) Educación superior y preparación, 6) Eficiencia del comercio de mercancías, 7) Eficiencia del mercado laboral, 8) Desarrollo del mercado financiero; 9) Disponibilidad tecnológica, 10) Tamaño del mercado, 11) Sofisticación de los negocios y

12) Innovación.²⁶ Así que el resultado del ranking debe analizarse en función del comportamiento de estos pilares.

El mejoramiento en la posición del Índice de Competitividad lo explica la evolución en los pilares 2, 6, 7, 8, 11 y 12; sin embargo a pesar de que muestran mejoría en el caso de la eficiencia en los mercados de bienes, en el mercado laboral y en el desarrollo financiero, muestran en algunos años los resultados muy preocupantes porque se encuentran alrededor de la posición 100. Por ejemplo, en el pilar sobre la eficiencia del comercio de las mercancías tenemos las siguientes categorías mal evaluadas: extensión de la dominancia del mercado, dimensión y efecto fiscal para incentivar la inversión, tasa de impuesto global sobre utilidades, el costo de las políticas agrícolas y las importaciones en porcentaje del PIB. Otro ejemplo, es el pilar de la eficiencia del mercado laboral cuyos componentes: prácticas de contratación y despido, costos redundantes, efecto de los impuestos en los incentivos de trabajo y la participación de la mujer en la fuerza de trabajo; o en el caso del desarrollo financiero en sus elementos que integral al pilar nos encontramos mal evaluados en la accesibilidad al mercado financiero y a la facilidad de acceso a los préstamos. Dentro de los elementos que provocan un retroceso en la competitividad, además de los ya mencionados desde su carácter individual, tenemos la calidad de las instituciones en las siguientes categorías: desviación de los fondos públicos, pagos irregulares y sobornos, independencia del poder judicial, favoritismo en las decisiones oficiales de gobierno, eficiencia del marco legal en regulaciones, comportamiento ético de los negocios, costo mercantil del crimen y la violencia, crimen organizado, confiabilidad de los servicios policíacos, comportamiento ético de los negocios. De esta forma podemos concluir que la falta de eficiencia en las instituciones, en el mercado laboral y en el mercado de mercancías son factores importantes para explicar la falta de competitividad de la economía mexicana. En conjunto considerando la presencia de una importante producción y empleo informal, así como un bajo crecimiento del PIB per cápita, y una productividad total factorial baja e incluso negativa para el periodo de 1991- 2015, podemos inclinarnos hacia la consideración de un proceso de adaptación ineficiente de la economía mexicana.

²⁶ Para conocer más sobre cada uno de estos pilares podría revisar cualquiera de los informes de competitividad del foro económico mundial.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 3

En este capítulo hemos identificado la evolución de tres variables fundamentales para explicar los condicionantes y la estructura de la economía mexicana: la dependencia de la trayectoria, la estructura artefactual y la eficiencia adaptativa. Según nuestra investigación observamos que las instituciones que han sido establecidas por un modelo mental compartido orientado hacia el sector externo que ha heredado de la dependencia de la trayectoria ciertos comportamientos improductivos que han logrado simplemente reciclarse y autorreforzarse con nuevos contenidos pero sin lograr consolidar y/o transformarse en una economía productiva que alcanzara el crecimiento sostenido e importante de la productividad total de los factores y del ingreso per cápita. Así tenemos que la forma de producir en un modelo mental compartido orientado a la sustitución de importaciones caracterizado principalmente por la protección del mercado interno y la renta petrolera pasó a un modelo mental compartido orientado al sector externo distinguido por la definición de un nuevo marco institucional basado en la aplicación de la regla de las tres D, Desprotección, Desregulación y Desestatización, en el que sin duda ha implicado un importante cambio institucional pero que ha sido incapaz de generar una transformación de una economía de rentas a una economía productiva porque no ha generado una masa crítica de empresarios y/o inversionistas preocupados por la investigación y desarrollo promotor de la innovación o trabajadores altamente capacitados debido a que la estructura de incentivos ha definido una producción basado en la compra de la tecnología, en las exportaciones de las manufacturas con poco contenido tecnológico y la mano de obra barata, en un déficit estructural de financiamiento externo (endeudamiento privado). Lo anterior, ha condicionado la evolución de tres indicadores importantes de una economía durante los primeros quince años del siglo XXI: nula productividad total de los factores productivos, o incluso negativa, bajo nivel del PIB per cápita y elevadas tasas de informalidad ya sea laboral o de producción. Con lo que podemos concluir que el proceso de adaptación a la estructura institucional definida por la dependencia de la trayectoria y materializada en una forma de producir, ha sido ineficiente porque sobre todo se ha demostrado cierta rigidez para transformar los comportamientos de los agentes económicos

hacia actitudes de un proceso de aprendizaje que se concrete en formas que prioricen las ganancias en base a la productividad sobre aquellos beneficios basados en rentas económicas. Así la informalidad es parte de esa lógica de comportamiento que en particular promueve el oportunismo contractual en los intercambios económicos para obtener beneficios económicos por transgredir el marco institucional. Por consiguiente, los elementos intangibles que definen los comportamientos son la relación entre las instituciones y los incentivos que reflejan una racionalidad que consolida la falta de desarrollo económico en México con niveles de informalidad significativos sobre todo a nivel de empleo, y a nivel de producción aunque no tan altos pero sí de llamar la atención.

BIBLIOGRAFÍA

Ayala, Espino José. Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. Fondo de Cultura Económica, 2003. Primera edición, México, D.F.

Ayala, Espino José. Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica, 1999. Primera edición, México, D.F.

Bensunsán, Graciela, "Los determinantes institucionales de la flexibilidad laboral en México", en Francisco Zapata (comp.), ¿Flexibles y productivos?, El Colegio de México, 1998.

Botero, Juan, Siemeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes y Andrei Shliefer, "The Regulation of Labor," Working Paper No. 9756, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, junio 2003.

Bouzas O. José A., Herrera L. Fernando, Macías G. Saúl y Zamora R. Lizabeth, "Relaciones Industriales en México", en Manfred, Wannöffel Bochum (comp.). Regímenes de regulación laboral en la globalización. Alemania : University Press Bochum, 2002.

Castellanos, G. Sara, García-Verdú Rodrigo y Kaplan S. David. Rigideces Salariales en México: Evidencia de los Registros del IMSS. Documento de Investigación No. 2004-03. Dirección General de Investigación Económica del Banco de México, Septiembre de 2004.

Centro de Estudio Económicos del Sector Privado. "La economía subterránea en México" en El Sector Informal en América Latina, J. Satán, D. Paas y A. Orsatti (Comp.). Centro de Investigación y Docencia Económica y Fundación Friedrich Naumann. México, D.F., 1991.

Censos Económicos, 1998-2013.

Ciudad Adolfo. “Reformas laborales y procesos de integración en los países de la OEA: 1980 – 2000”. Oficina Internacional del Trabajo. Oficina Regional para América Latina y el Caribe proyecto CIMT-OIT. 2002.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). “Modernización económica y empleo en América Latina” Serie Macroeconómica de Desarrollo # 2. Santiago, Chile marzo de 2001.

De Soto, Hernando. El misterio del capital ¿Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo? Editorial Diana. México, 2001.

De Soto, Hernando. “El otro sendero”. Editorial Diana. 1991.

Demsetz, Harold. Hacia una teoría de los derechos de propiedad. En www.eumed.net; traducido de American Economic Review, mayo de 1967.

Dussel, Peters Enrique. “Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México. Estudio de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política” en Claroscuros. Integración exitosa de las PYMES en México, Dussel Peters Enrique (coordinador). Editorial Jus, México 2001.

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2000-2015

García, G. y Paredes, V., “Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000. Serie de desarrollo productivo # 115. Santiago de Chile, noviembre de 2001. CEPAL

Gollás Manuel. “México. Crecimiento con desigualdad y pobreza (de la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje)”. Documento de trabajo del Centro de Estudios del Colegio de México, Núm. III – febrero, 2003.

Hernández Laos, Enrique. "Productividad y mercado de trabajo en México, Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Izatapalapa. Y Plaza y Valdés, México, 2000.

Instituto Nacional de Estadística Geografía Informática (INEGI): Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Edición 2004.

Jaime, E., Campos, P., Iglesias Nydia. Informalidad y (sub) desarrollo. Ediciones Cal y Arena. México, 2002.

Jeannot, Fernando. “Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad”. Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Y Miguel Ángel Porrúa. 2001.

Jeannot, Fernando. “La empresa. Teorías económicas y realidades”. Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco, Miguel Ángel Porrúa, 2004.

Jurado Arellano Araceli. “Políticas por tamaño de empresa” en Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas, Leonel Corona Treviño (Coordinador). UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinario en Ciencias y Humanidades. México, 1997.

Jusidman Clara. “The sector informal in Mexico”. United Stated Department of Labor. 1992.

Katz, Isaac. “La Constitución y el desarrollo económico de México”. Cal y Arena 1999.

Katz, Jorge. Reformas estructurales productividad y conducta tecnológica en América Latina, Chile. FCE – CEPAL, 2000.

Katz, Jorge y Kosacoff Bernardo. “El aprendizaje tecnológico, el desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones” en Enrique Cárdenas et. al., (comp.) Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra. El trimestre Económico lecturas 94, FCE.

Maza Pereda Antonio. “Infraestructura Institucional” en Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas, Leonel Corona Treviño (Coordinador). UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinario en Ciencias y Humanidades. México, 1997.

North, Douglas. “Instituciones, cambio institucional y desempeño económico”. Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español, 1995

Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económico. Removing barriers to formalisation, 2006.

Oficina Internacional del Trabajo. “El trabajo decente y la economía informal”. Conferencia Internacional del Trabajo 90.a reunión 2002. Informe VI. Sexto punto del orden del día.

S. Phillips, G. Mehrez, V. Moissinac , A. Bulir, and M. Soueid. MÉXICO Selected Issues. Fondo Monetario Internacional, Octubre 20, 2005.

Ruíz, Durán Clemente y Zubirán, Schadtler Carlos. Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeña y medianas empresas en México; Nacional Financiera, 1992.

Samaniego Norma, Hernández Alfredo y Gutiérrez Roberto. "Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI". Oficina Internacional del Trabajo. Oficina de área para Cuba, Haití y México. 2000.

Samaniego, Ricardo. El efecto de la legislación laboral en la estructura y la competitividad internacional del sector manufacturero, en Gil Díaz, F. y Fernández M., Arturo (comp.): El efecto de la regulación en algunos sectores de la economía mexicana. ITAM, FCE y el Centro Internacional para el Desarrollo Económico, 1991.

Sánchez, Daza Germán. "El difícil camino de la reforma laboral", En Ciecás Innovación y Consultoría, Vol. II, Num. 5 Enero-Marzo, 2000.

Sánchez, Daza Germán. "Retos tecnológicos frente a la globalización" En <http://www.redem.buap.mx/t2daza.html>. Documento presentado en el Seminario de economía mexicana: Transnacionalización de la economía mexicana, Consecuencias, Posibilidades, Perspectivas. Mayo 1998

Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STyPS). "El empleo en el sector informal de la economía. Comportamiento Reciente y Políticas Públicas en México" en Revista del Mercado de Valores, Agosto 2000.

Tames Silvia. "Flexibilidad y productividad y accidentes de trabajo. Industria automotriz y textil". Editorial universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Xochimilco. México, 1993.

Tokman, Víctor E. "El sector informal: quince años después". El Trimestre Económico, num. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987.

Vite Pérez Miguel Ángel. "Flexibilidad y regulación laboral: una reflexión sociológica", En Comercio Exterior, Vol. 52, Num. 4, Abril de 2002.

Williamson, E. Oliver. “Las instituciones económicas del capitalismo”. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. Primera edición en español, 1989.

CAPÍTULO 4

DETERMINANTES Y CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL

Una vez identificadas las categorías analíticas de la informalidad y de haber definido la propia de nuestra investigación sobre la informalidad, y dado que la teoría económica institucional proporciona un marco teórico pertinente para definir al fenómeno en estudio. Lo anterior debido a que no utiliza un enfoque reduccionista sobre este fenómeno al asociarlo con la pobreza y marginación o con la excesiva regulación estatal (clásica y neoclásica, respectivamente), o como un caso particular de relaciones de producción al ser una forma de explotación de la fuerza de trabajo (Portes); sino más bien entender a la informalidad como una *forma comportamiento* de los agentes económicos que transgrede el conjunto de normas a partir de la estructura de incentivos inherente a las instituciones. Por consiguiente, nuestro estudio centrará su análisis en dos áreas que no son la totalidad de la economía informal pero que representar ser un indicador importante de la misma: el empleo y la producción informal (no obstante, ante las dificultades que implica la identificación de las actividades de empleo y producción ilícitas o ilegales no se incorporan en la medición pero por problemas de evidencia empírica más que por cuestiones conceptuales). Por consiguiente, nuestro objetivo en este capítulo es identificar algunos factores que expliquen la economía informal en su estimación basada en el empleo, según la metodología de la OIT, y desde la producción informal basada en la metodología recomendada por la OCDE.

Por otra parte, y dado que nuestra tesis ha considerado que las instituciones proporcionan una determinada estructura de incentivos para fomentar las actividades informales se ha decidido utilizar un conjunto de variables que reflejen el comportamiento de los agentes económicos derivados de la estructura institucional de la economía mexicana enmarcados en el periodo de estudio de 2005 al 2015. Las variables seleccionadas son los indicadores del reporte del Foro Económico Mundial sobre el DOING BUSINESS en la que tenemos un conjunto de 11 indicadores que miden la percepción de los empresarios sobre el marco regulatorio empresarial y de los derechos de propiedad para un conjunto de 190 países, entre ellos México. Además se ha decidido utilizar los indicadores del banco mundial sobre gobernanza pública, integrados en seis dimensiones, que miden la capacidad de las

instituciones para ejercer la autoridad pública e impulsar un desarrollo económico, para 212 países dentro de los cuales se encuentra México.

Por lo que desde nuestra perspectiva, consideramos que estas variables si bien es cierto no constituyen una representación exacta de los incentivos de la estructura normativa de una nación, si representan indicadores sobre la percepción del tipo de instituciones, ya sea en el agregado o en las empresas, que regulan el intercambio económico. Por lo que nuestras variables miden en cierta medida características conductuales derivadas de las percepciones sobre las instituciones a nivel macro y microeconómico.

Así un objetivo particular de nuestro capítulo es identificar un grupo de variables que puedan explicar a la informalidad entendida como una forma de comportamiento en función de la estructura incentivos proporcionada por las instituciones. En este sentido, las variables que describen el comportamiento de las regulaciones empresariales, de los derechos de propiedad y de la capacidad de las instituciones, son elementos que nos pueden ayudar a explicar a la economía informal. Es importante destacar que las variables identificadas como elementos que pueden explicar la tasa de informalidad laboral o desde la perspectiva de la producción representan una aproximación al oportunismo contractual en ambas área en los mercados laborales y de productos, sin tratar de ser una explicación total de dicho comportamiento.

En consecuencia la estructura de nuestro capítulo se integra por cuatro apartados: 1) el primero caracteriza las variables indicadores sobre las actividades informales: el empleo y la producción informal; 2) el segundo caracteriza las variables causales de la informalidad tales como la regulación empresarial, los derechos de propiedad y la capacidad de las instituciones; 3) el tercero realiza un análisis de regresión para identificar las principales causas de la economía informal; y 4) el cuarto desarrolla la estimación de un modelo de elección binomial y multinomial sobre los determinantes de la informalidad laboral.

4.1. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES INDICADORAS SOBRE LAS ACTIVIDADES INFORMALES

Una de las variables que hemos decidido utilizar como indicadoras de la economía informal es aquella que muestra su existencia en las actividades de empleo. En nuestros capítulos anteriores (1 y 2) revisamos precisamente que la principal institución en introducir el concepto del sector informal en la década de 1970 fue la OIT. De hecho desde un inicio fue un término construido para captar las actividades generadoras de empleos y, por tanto de, ingresos de aquellos segmentos marginados de la economía. Por ejemplo, en la memoria del Director General a la reunión de 1991 de la Conferencia Internacional del Trabajo se delimitaba al sector informal como:

Las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores independientes que a veces emplean a miembros de la familia o algunos asalariados o aprendices. Estas unidades disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares, y su empleo es sumamente inestable (OIT, 1991: 4).

No obstante, a que esta definición representa en alguna medida alguna situación presente en la economía informal. Uno de los resultados importantes de la 15ª CIET fue establecer una definición estadística internacional del sector informal la cual fue retomada en la revisión del Sistema de Cuentas Nacionales de 1993. Considerando en primera instancia como principal objetivo tener una estimación de la contribución del sector informal en el Producto Interno Bruto, para lo cual se necesitaba separar en una cuenta a dicho sector; y un segundo objetivo fue establecer una definición internacional del fenómeno que fuese aceptable por los estadísticos del trabajo así como por los contadores nacionales. El sector informal se definió de acuerdo a las características de las unidades de producción

(empresas) en donde se desarrollan las actividades (enfoque empresarial), dejando a un lado las diferentes condiciones de los puestos de trabajo (enfoque laboral) (Husmanns, 2005:1).

La 15ª CIET definió al empleo en el sector informal como todas aquellas personas ocupadas en las empresas informales, o todas aquellas personas quienes, durante el periodo de referencia, estaban empleadas en al menos una empresa informal, independientemente de su situación en el empleo y de si se trataba de una ocupación principal o secundaria. Las empresas en el sector informal fueron definidas sobre la base de los siguientes criterios (Husmanns, 2005:3):

- a) Aquellas empresas privadas no constituidas en sociedad (excluyendo a las cuasi-sociedades), por ejemplo comprende a las empresas propiedad de los individuos u hogares que no están constituidas como sociedad independientes de sus propietarios, y que no cuentan con registros de contabilidad que permita la separación financiera de las actividades de producción de la empresa, por una parte, y de otras actividades de sus propietarios, por otra. Incluye tanto a las empresas no constituidas en sociedad propiedad y operadas por individuos miembros de un hogar o por varios miembros del mismo hogar como a las asociaciones no constituidas y cooperativas formadas por miembros de diferentes hogares, si carecen de un conjunto de registros de contabilidad.
- b) Todos o por lo menos alguno de los bienes o servicios producidos son destinados a la venta o al intercambio, con la posible inclusión del sector informal de los hogares que producen servicios personales o domésticos empleando trabajadores domésticos remunerados.
- c) Su tamaño en términos del número de ocupados por debajo de un cierto umbral determinado de acuerdo con las condiciones nacionales (generalmente entre 5 y 10 trabajadores, por ejemplo el Grupo Delhi recomendó internacionalmente menos de 5 trabajadores), y/o que no estén registradas en virtud de las disposiciones específicas de la legislación nacional (como pueden ser las leyes comerciales o la regulación empresarial, leyes fiscales o de seguridad social o de grupos profesionales, o leyes, regulaciones y decretos similares establecidos por

los órganos establecidos por los órganos legislativos nacionales, distintos a las leyes empresariales y comerciales).

- d) Ellas se dedican a actividades no agrícolas, incluyendo actividades no agrícolas secundarias de las empresas del sector agrícola.

La definición internacional del sector informal por la 15ª CIET está sustentada en dos estructuras conceptuales: “sector” y “empresa”. El término “sector” es utilizado como en el marco del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (SCN93), significa un sector institucional y no un sector industrial, es decir es entendido como un grupo de unidades de producción con características comunes en términos de objetivos económicos, funciones y comportamiento. El resultado no es necesariamente un grupo homogéneo de empresas. Para propósitos de análisis y de la aplicación de políticas puede ser útil subdividir en subsectores cada vez más homogéneos. Por otro parte, la noción de empresa es más amplia, porque comprende a cualquier unidad de producción que se dedica a la producción de un bien o servicio para el mercado. No solamente incluye las unidades de producción que emplean mano de obra contratada sino también incluye aquellas que son poseídas y administradas por individuos autónomos. Las actividades pueden realizar dentro o fuera del hogar del propietario de la empresa, en instalaciones identificables o sin una ubicación fija. De acuerdo con lo anterior, los vendedores callejeros independientes, los conductores de taxis, los trabajadores a domicilio, etc., son considerados como empresas.

En este sentido las unidades de producción son clasificadas en tres sectores:

1. Empresas Formales: Empresas constituidas en sociedad, instituciones no lucrativas, unidades gubernamentales.
2. Empresas Informales: Empresas privadas que no están constituidas como entidades jurídicamente independientes de sus propietarios, y que no disponen de una contabilidad completa que permita la separación de las actividades de producción de la empresa, por una parte, y de otras actividades de sus propietarios, por otra.
3. Hogares: hogares que producen bienes para su propio uso final, así como los que emplean a trabajadores domésticos remunerados.

La identificación del empleo en el sector informal está determinada desde una perspectiva empresarial, es decir independientemente del puesto de trabajo de la persona ocupada lo que importa es que la empresa en donde labora cumpla con las características para clasificarla como una unidad de producción perteneciente al sector informal. Sin embargo, esta perspectiva ha recibido una serie de críticas:

1. Las personas que participan en actividades por cuenta propia de manera casual y/o a escala muy pequeña pueden no ser reportadas en los estudios o encuestas estadísticas, aunque su actividad esté dentro de la definición de empresa.
2. Las estadísticas del sector informal pueden ser afectadas por errores de clasificación de ciertos grupos de personas ocupadas por su situación en el empleo, tales como los trabajadores a domicilio, subcontratistas, trabajadores autónomos u otros trabajadores cuya actividad está en la frontera entre un trabajador por cuenta propia y trabajador asalariado.
3. La definición centrada en una perspectiva empresarial del sector informal no es capaz de capturar todos los aspectos de la llamada informalización del empleo, la cual ha generado un incremento de varias formas del empleo informal (no estandarizado, atípico, alternativo, irregular y precario) y en forma paralela el crecimiento del sector informal, lo cual ha sido observado en varios países.

A partir de estos comentarios el Grupo Delhi (Grupo de Expertos sobre las Estadísticas Informales) se ha preocupado por una definición complementaria del empleo en el sector informal que considere no sólo una definición sino también una medición del empleo informal.

Sin embargo, esta preocupación abarca, sin lugar a dudas, un concepto mucho más amplio que el término “sector informal” y remite entonces a incorporar la noción de la “economía informal”. Siguiendo una definición más operativa que teórica, es decir más centrada en lograr la identificación del fenómeno de la informalidad, la OIT la entiende como aquellas actividades económicas realizadas por los trabajadores y unidades económicas que (ya sea

en los hechos o por derecho) no están protegidas o lo están de manera insuficiente por los distintos acuerdos formales (OIT, 2002:3). Así, la definición anterior es de particular importancia para nuestra investigación porque servirá para identificar el tamaño de la economía informal en México sólo en términos del empleo.

En este sentido, y como resultado de los avances del Grupo Delhi en la 17ª CIET se precisaron las directrices para las estadísticas del empleo en la economía informal comprendiendo dos universos: el empleo en el sector informal y otras formas de empleo informal fuera del sector informal. Este último componente, está justificado por el constante crecimiento de la llamada especialización flexible que ha traído consigo un incremento del empleo asalariado no reglamentado desde los trabajadores a domicilio hasta los trabajadores en grandes fábricas pasando por los trabajadores industriales que trabajan fuera de la empresa y trabajadores ocasionales, temporales y a tiempo parcial. Reconociendo también la existencia de que una persona puede tener una o más ocupaciones formales y/o informales, la unidad de análisis son los puestos de trabajo y no las personas, por lo que se considera la situación del trabajador según su puesto de trabajo.

Considerando la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo de 1993, conocida como la CISE-93, que identifica los siguientes grupos ocupacionales:

- a) Trabajadores por cuenta propia: tienen empleos independientes pero que no contratan “asalariados” a lo largo de un período continuo.
- b) Empleadores: empleos independientes (es decir, las personas cuya remuneración depende directamente de los beneficios obtenidos o esperados de los bienes y servicios producidos) y que contratan a una o a más personas para que trabajen para ellos en calidad de los asalariados a lo largo de un periodo continuo.
- c) Trabajadores familiares auxiliares: tienen un empleo independiente en un establecimiento dirigido por una empresa de su familia, pero cuya participación en el funcionamiento de éste es demasiado limitada para ser considerados socios.
- d) Asalariados: son aquellos empleos que reciben una remuneración básica que no depende directamente de los ingresos del empleador.

- e) Miembros de cooperativas de productores: empleo independiente en una cooperativa de producción de bienes y servicios, donde cada miembro participa igualdad de condiciones en la adopción de las principales decisiones relativas a la cooperativa.
- f) Los trabajadores que no pueden clasificarse según la situación en el empleo: empleos de los cuales no se dispone de suficiente información pertinente y/o que no se pueden incluir en ninguna de las categorías anteriores.

La 17ª CIET retoma esta clasificación para construir una matriz bidimensional que utiliza coherente y consistentemente tanto un enfoque empresarial y un enfoque laboral para dar cuenta del empleo informal en la economía informal. Así definió al empleo informal como el número de ocupaciones informales en las empresas del sector formal e informal y en los hogares (ver tabla 6). La matriz está compuesta en los renglones por las unidades de producción y en las columnas por los puestos de trabajo:

TABLA 6 Matriz de Hussmanns para el empleo informal en la economía informal.										
Unidades de Producción:	Puestos de trabajo según la situación									
	Trabajadores por cuenta		Empleadores		Trabajadores familiares		Trabajadores asalariados		Miembros de cooperativas de Productores	
	informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas del sector formal					1		2			
Empresas del sector informal	3		4		5		6	7	8	
Hogares	9						10			

Fuente: Hussmans, 2005: 23.
Empleo informal: 1 a 6 y 8 a 10; empleo en el sector informal: 3-8 empleo informal fuera del sector informal: 1, 2, 9 y 10.

El criterio para determinar una ocupación informal es que queden al margen del marco de la reglamentación, por las siguientes causas: a) las empresas en las que se encuentran los

puestos son demasiados pequeñas y/o no están registradas, registradas en virtud del derecho comercial; b) la legislación laboral no capta específicamente los puestos de trabajo “atípicos” (ocasionales, a tiempo parcial, temporales o a domicilio), o bien no se ha probado la aplicación de dicha legislación a los mismos o a los subcontratistas. De esta forma el empleo informal comprende:

- Trabajadores familiares auxiliares (celdas 1 y 5). Independientemente de si trabajan en empresas formales o en empresas informales. La condición informal de sus ocupaciones es debido a la inexistencia de un contrato de trabajo y a la falta de protección jurídica o social derivada del propio puesto.
- Trabajadores asalariados con ocupaciones informales, ya sea que se encuentren en empresas formales o informales o trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares (celda 2, 6 y 10). El carácter informal de las ocupaciones es porque su relación de empleo no está sujeta a la legislación laboral habitual y al pago de impuestos, y no disfrutan de protección social o del derecho a ciertas prestaciones laborales (por ejemplo, preaviso de despido, compensación por despido, vacaciones anuales o licencia por enfermedad pagadas, etc) debido a las siguientes razones: el trabajador o el puesto de trabajo no están declarados; el puesto de trabajo es ocasional o de corta duración; las horas de trabajo o el salario están por debajo de un cierto umbral; el empleador es un empresa no registrada o una persona en un hogar; o el lugar de trabajo está fuera del establecimiento del empleador o de la empresa del cliente.
- Trabajadores por cuenta propia y empleadores que tienen sus propias empresas informales (celda 3 y 4). La situación de informalidad de sus puestos es causada directamente de las características de las empresas que poseen.
- Miembros de cooperativas de productores informales (celda 8). Es decir, las cooperativas que no están constituidas en una entidad jurídica. La naturaleza informal de sus trabajos se desprende directamente de las características de las cooperativas que poseen.

- Los trabajadores independientes que producen bienes para su propio uso final en su hogar como, por ejemplo, las granjas de subsistencia y los hogares que emprenden la construcción de su propia vivienda.

Así el empleo informal dentro de la economía informal sería la suma de las celdas 1 a 6 y 8 a 10; mientras que el empleo en el sector informal incluye la suma de las celdas 3-8. Por otra parte, las celdas en color oscuro representar puestos de trabajo que, por definición, no existen en el tipo de unidad de producción de que se trate. Mientras que las celdas en gris expresan los puestos de trabajo que existen en el tipo de unidad de producción de que se trate pero no son parte del fenómeno a estudiar.

De esta forma, la propuesta metodológica de la OIT sirve como un instrumento operativo para mostrar la pertinencia de algunas de las ideas implícitas en nuestra definición de la economía informal. Primero, muestra que la economía informal como una lógica de comportamiento puede existir en cualquier sector de la economía, es decir llámese empresas formales, empresas informales u hogares. Segundo, sugiere que puede ser entendida como una lógica que transgrede las instituciones formales puesto que el criterio para identificar a una ocupación como informal es que esté al margen de las instituciones formales, en algunas situaciones porque implica una violación a la ley y/o algunas otras porque la ley no ha logrado adaptarse a las condiciones actuales garantizando protección a los distintos trabajos, pero en ambos caso la estructura de incentivos determina una u otra situación. Tercero, proporciona un criterio operacional para clasificar las distintas ocupaciones informales de acuerdo a nuestra clasificación de las actividades informales: a) actividades informales en su totalidad, que incluye a todos los agentes económicos (trabajadores) que dependen única y exclusivamente de los ingresos por dicha actividad (incluye a todas las ocupaciones informales descritas anteriormente, excepto los trabajadores con ocupación informal que laboran en empresas formales y a los empleadores del sector informal, hablando desde la perspectiva de la ocupación principal); b) otras que eligen un determinado margen de informalidad con la finalidad de evadir las normas económicas, para así obtener mayores beneficios (comprende a los empleadores del sector

formal que contratan trabajadores asalariados pero que su ocupación no es protegida por la legislación laboral, y también se considera a los empleadores del sector informal).

La segunda variable que hemos decidido utilizar como indicador de la economía informal es a través desde la perspectiva de la producción en particular, a partir de la estimación de su valor agregado y de su contribución al PIB. Por consiguiente esta segunda variable intenta captar las actividades informales desde el ámbito de la producción.

Por consiguiente, desde el punto de vista de la producción informal se tendrán en cuenta las cuentas de producción del sector informal y de las otras modalidades de la informalidad.

El cálculo del Valor Bruto de la Producción en cada cuenta de producción se obtiene de manera diferente porque INEGI ha incluido tanto la perspectiva de la producción como la laboral. En la cuenta de producción del Sector Informal el valor agregado se obtiene de la diferencia entre la producción y el consumo intermedio del sector, representa el saldo contable de la cuenta de producción de dicho sector y mide el valor añadido a los bienes o servicios en el proceso productivo (SCNM, 2015: 1). La cuenta de producción del Sector Informal la conforman de tres elementos: el Valor Bruto de la Producción, el Consumo Intermedio (CI) y el Valor Agregado Bruto (VAB). El VAB significa la contribución de mano de obra y de capital al proceso de producción de las unidades económicas pertenecientes al Sector Informal. El CI representa el importe de los bienes y servicios consumidos por las unidades de producción del Sector Informal para el desarrollo de sus actividades. EL VBP o Producción Bruta del Sector Informal es el valor total de los bienes y servicios y productos que resultan del proceso productivo, es decir la suma de los elementos anteriores. Con respecto, a las cuentas de producción de otras modalidades de informalidad, prevaleció la perspectiva laboral estimada por INEGI, sólo se componen de dos elementos, el VAB y el VBP, que se convierten en una igualdad al no estimarse el componente Consumo Intermedio, es decir el Valor Agregado Bruto es igual al Valor Bruto de la Producción. El VAB en las otras modalidades de informalidad es la contribución al proceso de producción por parte de la población ocupada en condiciones de informalidad

en las unidades económicas no pertenecientes al Sector Informal, al igual que en el Sector Informal.

Dado lo anterior, podemos observar que la estimación de la informalidad desde el punto de vista de la producción realizada por INEGI está centrada sobre en enfoque laboral siguiendo las recomendaciones de la metodología propuesta por la OIT para medir el empleo en la economía informal. Así nos parece que existe una subestimación importante del nivel de producción de la economía informal porque en las cuentas de producción de las otras modalidades de la informalidad, identificadas desde la perspectiva laboral, no se considera la parte correspondiente del consumo intermedio de estas fuentes de informalidad por lo que por definición tendría que agregarse a la cuenta de producción. La incorporación de este rubro del consumo intermedio en las cuentas de producción de las otras modalidades informales no sólo importa por el hecho de que implique una subestimación de su contribución al PIB sino porque además su identificación podría representar importantes relaciones informales entre las distintas unidades productivas.

4.2. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES CAUSALES DE LAS ACTIVIDADES INFORMALES

Desde la perspectiva del Banco Mundial, la capacidad de las instituciones de un país para ejercer la autoridad pública e incentivar el desarrollo económico sustentable puede estimarse a través de un conjunto de indicadores de gobernanza. Así la gobernanza incluye las instituciones formales e informales necesarias para hacer cumplir las reglas. Estas instituciones incluyen tres áreas fundamentales: 1) el proceso por el que los gobernantes son elegidos, vigilados y reemplazados, 2) la capacidad del gobierno para formular e instrumentar políticas públicas de manera efectiva, y 3) el respeto de los ciudadanos y la autoridad por las instituciones que regulan la interacción social y económica entre éstos (Kaufmann, Daniel; Kraay Aart, y Mastruzzi, Massimo 2005: 130).

En este sentido el Banco Mundial construye un conjunto de seis indicadores que miden la percepción de los agentes económicos de cada país referente a las instituciones

mencionadas. Los seis instrumentos que miden la gobernanza de un país son: 1) voz y rendición de cuentas, 2) estabilidad política y ausencia de la violencia, 3) efectividad gubernamental, 4) calidad regulatoria, 5) estado de derecho y 6) control de la producción. Estos 6 indicadores responden a la evaluación de las instituciones en las tres áreas ya mencionada, dos indicadores para cada área. A continuación se describen cada uno de estos indicadores.

En el caso de la evaluación sobre el proceso de la elección, monitoreo y reemplazo de los gobernantes se realiza mediante dos instrumentos: voz y rendición de cuentas y estabilidad política y ausencia de la violencia. Voz y rendición de cuentas incluye indicadores que permiten medir la participación de los ciudadanos en los procesos políticos, sus libertades civiles y derechos políticos, dentro de lo que podemos mencionar: la participación en las elecciones de gobernantes, libertad de expresión y de asociación. Estabilidad política y ausencia de la violencia mide la percepción de la posibilidad de que el gobierno vigente sea desestabilizado o derrocado mediante acciones inconstitucionales y/o violentas, incluyendo la violencia interna y el terrorismo.

Para evaluar la capacidad del gobierno para formular e instrumentar políticas públicas de manera efectiva se estiman dos índices: la efectividad gubernamental y la calidad regulatoria. Efectividad gubernamental considera varios elementos tales como la calidad en la provisión de los servicios públicos, en las políticas y en la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos y su grado de independencia a presiones políticas. Calidad regulatoria comprende medir la incidencia de las regulaciones y políticas sobre el desarrollo de los mercados a nivel nacional e internacional y del sector privado, como por ejemplo los controles de precios o la inadecuada supervisión bancaria.

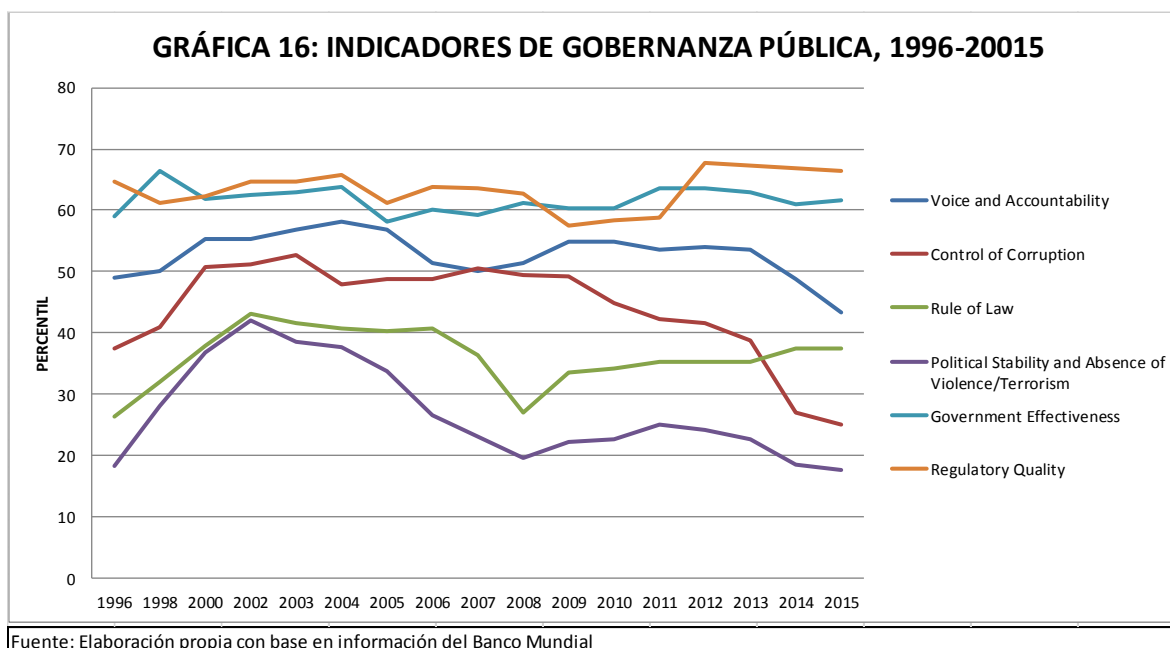
En lo que se refiere a la medición sobre el respeto tanto de los ciudadanos como de los funcionarios a las regulaciones que delimitan los comportamientos económicos y sociales se consideran dos indicadores: el estado de derecho y el control de la corrupción. El estado de derecho comprende un conjunto de medidas que estiman el grado en el que los agentes confían en las reglas establecidas por la sociedad, tales como: la calidad del cumplimiento

de contratos, la impartición de justicia en los tribunales, la eficacia y la previsibilidad del sistema judicial y la percepción sobre la incidencia del crimen. Control de corrupción incluye la medición de las percepciones sobre la corrupción, entendida como el ejercicio del poder público para beneficio privado, incluyendo las grandes y pequeña formas de corrupción, y el grado en que el Estado ha sido capturado por intereses privados.

La serie histórica de las estimaciones de Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, investigadores del Instituto del Banco Mundial sobre los indicadores de gobernanza pública incluye el periodo de 1996 a 2015, aunque de 1996 a 2002 las cifras se publicaron de con una frecuencia bianual, y a partir de 2003 se han realizado los cálculos de manera anual, es decir de 2003 a 2015. La estimación realizada para cada indicador representa un percentil, por lo que esta medido de 0 a 100, un valor cercano a cero indica que la economía tiene una capacidad institucional muy baja en la temática analizada, mientras que un valor cercano a 100, quiere decir que las instituciones son muy bien evaluadas en el aspecto analizado. Por otra parte, dado que lo que el indicador es un percentil podemos interpretarlo en cuatro segmentos de por ciento, de 0 a 25, entre 25 y 50, de 50 a 75, y entre 75 y el 100. El primero indica que más del 75% de los países es mejor evaluado, el segundo significa que entre el 50 y el 75% de los países es mejor evaluado, el tercero quiere decir que sólo entre 50% y 25% de los países es mejor evaluado y el último representa que sólo el 25% de los países es mejor evaluado. Es decir la ventaja de utilizar el percentil es que implica una comparación con los demás países, así que la aspiración para cualquier nación sería estar en el último segmento porque estaría mejor evaluado e implica pertenecer al grupo de países con mejores índices de gobernabilidad. A continuación mostramos su evolución en la economía mexicana.

Con respecto al comportamiento de las variables que reflejan la evaluación sobre el proceso de la elección, monitoreo y reemplazo de los gobernantes tenemos lo siguiente. Voz y rendición de cuentas registra un valor promedio de 52.78, un valor mínimo de 43.5 registrado en 2015 y un valor máximo de 58.17 alcanzado en 2004, dado que se comenzó en 1996 con un valor de 49.04, podemos decir que podemos decir que en los primeros años se muestra una mejoría en el indicador pero que a partir de 2005 hasta 2015 se muestra una tendencia descendente del percentil, lo que puede interpretarse como un deterioro de la

participación de los ciudadanos en las elecciones gubernamentales, de la libertad de expresión y de asociación; no obstante, este indicador de gobernanza es uno de los tres indicadores mejores evaluados en la economía mexicana; además considerando la interpretación del percentil de 2015 podemos señalar que existen un poco más del 50% de países mejor evaluados que México. Con respecto a la estabilidad política y ausencia de la violencia tenemos que es el indicador peor evaluado, ya que registra un valor promedio de 26.94 con un valor mínimo de 17.62 en 2015 y un valor máximo de 42.03 alcanzado en 2002, se observa en su comportamiento dos tendencias muy marcadas, la primera de una mejora notable de 1996 a 2002, pero después el percentil va empeorando de 2003 al 2015, lo cual representa que la percepción de la posibilidad de que el gobierno vigente sea desestabilizado o derrocado mediante acciones inconstitucionales y/o violentas va en aumento; por otra parte, dado que en 2015 el percentil se encuentra en el primer segmento, entre 0 y 25%, México pertenece al grupo de países peor evaluados en cuanto a dicho indicador. Lo anterior puede ser interpretado como una consecuencia de los cambios políticos experimentados durante el periodo de estudio, la llegada al poder de un presidente de un partido político distinto al que gobernó durante más de 75 años, y después de 12 años regresa de nuevo al poder (ver gráfica 16).



En cuanto a la capacidad de evaluar la capacidad del gobierno para formular e instrumentar políticas públicas de manera efectiva podemos observar que en esta categoría los dos índices muestran los mejores resultados, pero aún sin pertenecer al rango donde se encuentran los países mejor evaluados, más bien podemos decir que todavía existen aproximadamente 40% de países mejor evaluados que México (ver gráfica 1). Así tenemos que la efectividad gubernamental muestra un valor promedio de 61.66, con un valor mínimo de 58.05 en 2005 y un valor máximo de 66.34 alcanzado en 1998, casi al inicio de la publicación de los indicadores, a partir de este año el comportamiento ha sido hacia manifestar una disminución con ligeras variaciones hacia arriba entre 2010 y 2013, pero que a pesar de ello en 2015 disminuyó de nuevo para situarse en 61.54, lo anterior representa que en términos generales la calidad en la provisión de los servicios públicos, en las políticas y en la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos y su grado de independencia a presiones política se encuentra por encima de los países peor evaluados en la materia pero aún hay aproximadamente 38% de países mejor evaluados. En lo que se refiere a la calidad de las regulaciones, el índice muestra un valor promedio de 63.37, con un valor mínimo de 57.42 en 2009 y un valor máximo de 67.77 en 2012, la media y el valor máximo son los mejores resultados que México ha alcanzado en los índices de gobernabilidad lo que represente que ha existido un importante esfuerzo del gobierno mexicano y que los agentes económicos lo han percibido, no obstante aún se está lejos del pertenecer al cuarto segmento, es decir aún existen un conjunto de regulaciones puede estar obstaculizando el desarrollo de los mercados y del sector privado a pesar de las reformas institucionales realizadas.

Por último, se muestra la evolución de los índices que miden el compromiso de los actores económicos (empresarios, consumidores, trabajadores, funcionarios públicos) en cuanto al cumplimiento de la ley y el control de la corrupción. En cuanto al Estado de Derecho se observa un valor promedio de 36.12, con un valor mínimo de 26.3 en 2008 y un valor máximo de 43.06 alcanzado en 2002, lo anterior implica que en promedio existen aproximadamente el 64% de países mejor evaluados que México en cuanto a garantizar el cumplimiento de los contratos y la protección de los derechos de propiedad, asimismo podemos decir que la gráfica 1 muestra tendencias muy marcadas hacia el empeoramiento

del índice después de alcanzar su máximo, y luego una clara recuperación después de haber alcanzado su mínimo; de cualquier manera este indicador es uno de los peores evaluados junto con el de la estabilidad política ya mencionado más arriba. Lo anterior que los comportamiento de los actores económicos generalmente no propenden hacia el cumplimiento de los contratos ni tampoco hacia garantizar la definición de los derechos de propiedad, lo cual pesamos nosotros incide de manera importante en la existencia y crecimientos de las actividades económicas informales. Por otra parte, el índice respecto al control de la corrupción muestra un valor promedio de 43.95%, con un valor mínimo de 25 en 2015 y un valor máximo de 52.68% alcanzado en 2003, reflejando que los esfuerzos del gobierno por controlar los comportamientos que impliquen realizar sobornos para realizar determinadas acciones tanto en entorno empresarial como en el gubernamental, pasando por la espera política, y por la captura del Estado por grupos de interés exclusivos han sido insuficientes porque el índice muestra una clara tendencia descendente. Lo anterior implica que puede existir un entorno institucional que incentiva la economía de rentas y en consecuencia la informalidad que provocan el estancamiento de la economía mexicana.

Otro conjunto de indicadores con los que contamos para explicar las actividades económicas informales son los que nos proporciona el Foro Económico Mundial en su reporte sobre DOING BUSINESS en la que tenemos un conjunto de 11 indicadores que describen el comportamiento del marco regulatorio empresarial y de los derechos de propiedad para un conjunto de 190 países, entre ellos México. En particular, a diferencia de los indicadores de gobernabilidad, se realiza una evaluación de la estructura institucional que impacta al comportamiento empresarial, de esta forma pensamos que pueden algunos indicadores pueden ser utilizados como variables causales de las actividades económicas informales desde la lógica de la producción.

Los once indicadores que estima el reporte DOING BUSINESS son los siguientes:

1. Apertura de una empresa: Incluye el cálculo del número de procedimientos, tiempo y costo necesarios para abrir y operar una empresa.

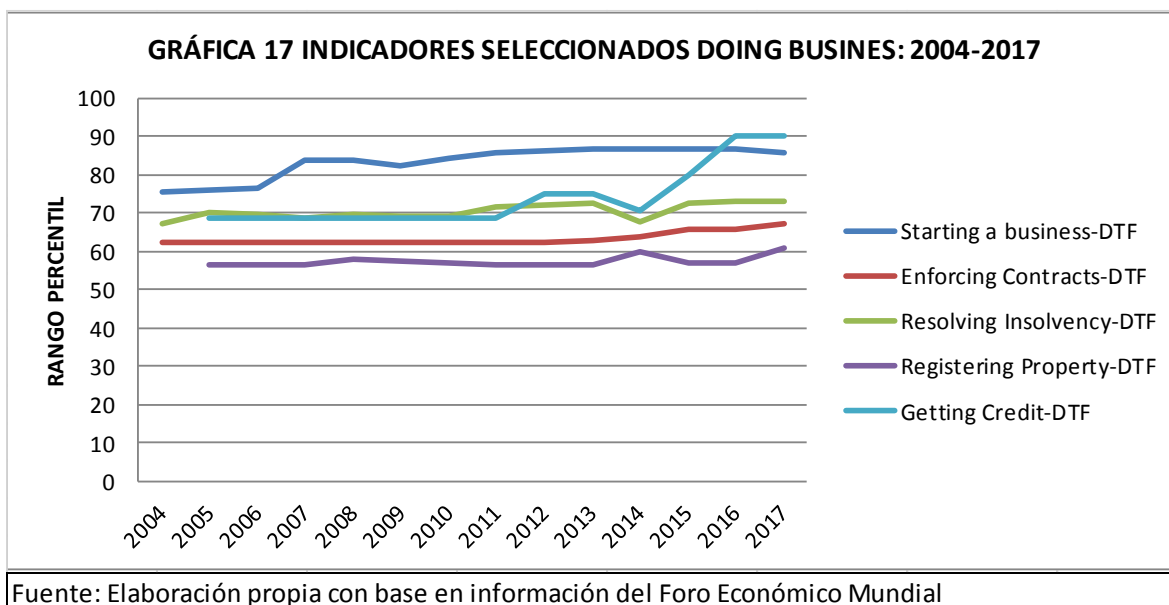
2. Manejo de permisos de construcción: Además de cuantificar el número de procedimientos, tiempo y costo para llevar a cabo una construcción de un almacén, evalúa a partir de 2015 la calidad de las regulaciones en materia de construcción, la fortaleza de los mecanismos de calidad y seguridad, los regímenes de responsabilidad legal y pólizas de seguros; y los requerimientos profesionales en materia de certificación.
3. Obtención de electricidad: Estima el número de procedimientos, tiempos y costos requeridos para que una empresa pueda obtener una conexión permanente de suministro de electricidad para un almacén recientemente construido. Además recientemente a partir 2015 evalúa la eficiencia del proceso de conexión, el índice de fiabilidad del suministro y transparencia de las tarifas, mide la fiabilidad del suministro eléctrico, la transparencia de las tarifas y el precio de la electricidad.
4. Registro de propiedades: estima el número de procedimientos, tiempos y costos necesarios para que una empresa (el comprador) pueda adquirir un bien inmueble titularidad de otra empresa (el vendedor) y transferir el título de propiedad a su nombre con la finalidad de usar dicho bien inmueble para expandir su negocio, como garantía de nuevos préstamos, o si es necesario, para venderlo a otra empresa. Además a partir de 2015 mide la calidad del sistema de administración de bienes inmuebles en cada economía en base a cinco indicadores: la fiabilidad de la infraestructura, la transparencia de la información, la cobertura geográfica, la resolución de disputas relacionadas con derechos de propiedad y la igualdad en el acceso a derechos de propiedad.
5. Obtención de crédito: esta área tiene dos focos de atención: la fortaleza de los sistemas de información crediticia y la eficacia de las leyes sobre garantías y quiebras para facilitar los préstamos. El primer grupo de indicadores mide en qué medida ciertas características que facilitan los préstamos existen dentro de las leyes vigentes sobre garantías mobiliarias y quiebra. El segundo grupo mide la cobertura, alcance, calidad y accesibilidad de la información crediticia disponible a través de los proveedores de servicios de información crediticia, tales como burós de crédito o registros de crédito.

6. Protección de los inversionistas minoritarios: estima la fortaleza de las protecciones de los inversionistas minoritarios en contra del uso indebido y fraudulento de los activos de la compañía por parte de los directores para beneficio personal, así como los derechos de los accionistas, las salvaguardas de gobernanza y los requisitos de transparencia corporativa que reducen el riesgo de abuso.
7. Pago de impuestos: cuantifica los impuestos y contribuciones obligatorias que una empresa de tamaño medio debe pagar en un determinado año, y también mide la carga administrativa asociada con el pago de impuestos y contribuciones, así como el cumplimiento de los procedimientos posteriores a la declaración de impuestos.
8. Comercio transfronterizo: mide el tiempo y costo asociados con el proceso logístico de exportación e importación de mercancías. Además, a partir de 2015 mide el tiempo total y el costo (excluyendo aranceles) asociados con tres conjuntos de procedimientos del proceso de exportación e importación: documentación, controles transfronterizos y transporte doméstico.
9. Cumplimiento de contratos: estima el tiempo y el costo para resolver una disputa comercial a través de un tribunal de primera instancia local. Además, a partir de 2016 se incluyó el índice sobre la calidad de los procesos judiciales que evalúa la adopción por parte de las economías de una serie de buenas prácticas que promueven la calidad y la eficiencia en el sistema judicial.
10. Resolución de insolvencia: estima el tiempo, el costo y el resultado de los procedimientos de insolvencia que afectan a las empresas, así como la fortaleza del marco jurídico aplicable a los procedimientos de liquidación y reorganización judiciales. Trata de identificar los puntos débiles de las legislaciones sobre insolvencia y los principales cuellos de botella procedimentales y administrativos en los procesos de insolvencia.
11. La regulación del mercado laboral mide la regulación de empleo, específicamente en lo que afecta a la contratación y el despido de los trabajadores e igualmente el horario de la jornada laboral.

Los indicadores se presentan en una escala 0 a 100, en donde una estimación cerca de cero quiere decir que el entorno regulatorio no es adecuado para iniciar y operar una empresa,

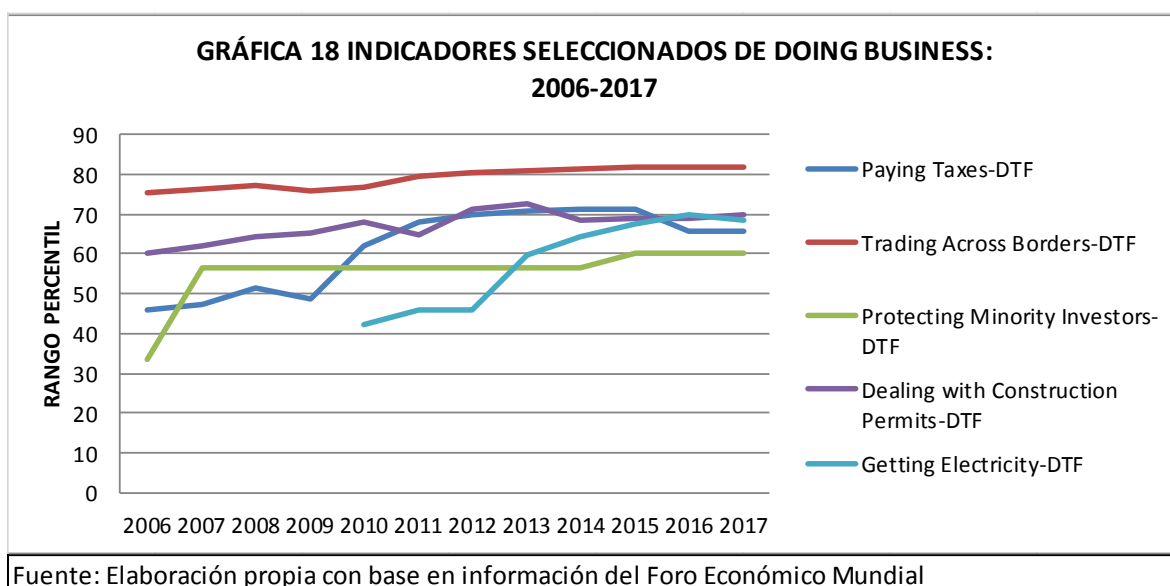
mientras que un indicador cercano al 100 representa un mejor ambiente regulatorio crear y hacer funcionar un negocio. Por otra parte, el indicador también puede ser interpretado como un percentil, por lo que se pueden identificar cuatro segmentos, como en el caso de los indicadores de gobernabilidad, pero aquí se parte de la construcción de un concepto de frontera que significa que hay una economía que alcanza la mejor evaluación en cada uno de los indicadores, por lo que ahora la ubicación en el cuarto segmento del rango percentil, significa que estamos a 25 puntos, por mucho, de alcanzar la frontera, o de alcanzar la mejor evaluación mejor. Y si nos encontramos en el primer rango percentil significa que lo más cerca que estamos de la frontera es 75 puntos. Así que lo importante es la distancia a la frontera.

La serie histórica de los indicadores del DOING BUSINESS incluyen desde el 2004 hasta el 2017, con una periodicidad anual. Como ya se puntualizó en algunos casos en los últimos años se han agregado subindicadores en cada grupo de estimación por lo que analizaremos el indicador global de cada área sin considerar los ratos más recientes porque no podemos estudiar su evolución a lo largo del tiempo por lo reciente de su elaboración. En los indicadores globales tenemos de igual forma que sólo tres indicadores (apertura de un negocio, cumplimiento en los contratos y resolución de insolvencia, comenzaron a publicarse desde 2004, mientras que en otros su estimación comenzó a partir de 2005, el registro de propiedades y la obtención del crédito, otros en 2006 como el manejo de permisos en la construcción, el pago de impuestos y el comercio trasfronterizo, y en 2010 como la obtención de electricidad. En el caso de la regulación sobre el mercado laboral sólo se cuentan con datos del 2014 al 2017. A continuación se mostrará la evolución del conjunto de indicadores para los cuales se registra un comportamiento histórico en la base de datos del DOING BUSINESS.



En la gráfica 17 se observa el comportamiento de 5 indicadores para los cuales se encuentra información por lo menos desde 2004 hasta 2017. Así en el caso de apertura de negocios, el cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia se cuenta con información desde 2004 a la fecha, mientras que para el registro de propiedades y la obtención de crédito tenemos información desde 2005 hasta 2017. Según observamos en el comportamiento de la apertura de un negocio, existe un índice promedio de 83.79, con un valor mínimo de 75.73 en 2004 y un valor máximo de 86.92 alcanzado en 2016, lo que represente una tendencia positiva a mejorar el entorno regulatorio para crear y operar una empresa, en este indicador la economía mexicana se encuentra en el cuarto segmento del percentil por encima del 75%, es decir en promedio se encuentra a 25 puntos de la distancia a la frontera. En cuanto a cumplimiento de los contratos el valor promedio es 63.24, con un valor mínimo 62.27 en 2004 y un valor máximo 67.01 alcanzado en 2017, muestra una tendencia con menor variación y con un ligero incremento, pero aún a un poco más de 30 puntos de la frontera. Con respecto al tema de la resolución de insolvencia podemos observar un comportamiento estable con pocas variaciones con un valor promedio de 70.48, con un valor mínimo de 67.18, y un valor máximo de 73.11, ubicándose así en el tercer segmento, es decir también se encuentra en promedio cerca de los 29 puntos de la economía ideal. Otro de los indicadores en lo que México está mejor evaluado es en la obtención del crédito, el indicador registra un promedio de 74, con un valor mínimo de 68.75 en 2005 y

un valor máximo de 90 en 2017, lo que en este caso estaría a sólo 10 puntos de la frontera. Por último en nuestra grafica 2, se presenta el comportamiento indicador sobre el registro de propiedades que muestra un comportamiento estable con pocas variaciones con un valor promedio igual a 57.42, con un valor mínimo de 56.52 en 2005, y con un valor máximo de 61.05 en 2017, así podemos decir que es de los indicadores que a nivel general no son tan satisfactorios porque la distancia con respecto a la frontera es de la más grandes, en este caso rebasa los 40 puntos.



Por otra parte, la gráfica 18 muestra la evolución de los indicadores que se empezaron a publicar a partir de 2006. Destaca el comportamiento del índice que mide la regulación para el comercio transfronterizo, cuyo valor promedio es 79.78, con un valor mínimo de 75.53 y un valor máximo de 82.09, es decir pertenecer al tercer segmento del percentil e implica que sólo se encuentra en promedio a casi 20 puntos de la frontera. El indicador sobre el manejo de los permisos para la construcción también muestra una menor variación con una mejoría importante, registra un promedio de 67.08, con un valor mínimo de 60.25 en 2006 y con un valor máximo de 72.75 alcanzado en 2013, es decir se sitúa en el tercer segmento del percentil, presentando una diferencia promedio con respecto a la frontera de casi 33 puntos. En cuanto al indicador sobre el gado de impuestos muestra una evolución ascendente en el que el valor promedio es 61.51, pero con un valor mínimo de 45.83 en

2006 y un valor máximo de 71.24 alcanzado en 2014, representando una mejoría en el indicador de más de 25 puntos para acortar la distancia con respecto a la frontera. En cuanto a la protección a los inversionistas minoristas podemos observar un valor promedio de 55.56, con un valor mínimo de 33.33 en 2006 y un valor máximo de 60 alcanzado desde 2015, muestra una mayor variación aunque ascendente y que también implica una mejoría sustancial de casi 30 puntos, provocando que la distancia con respecto a la frontera disminuya al pasar de un poco menos de 70 a casi 44 puntos. Por último, la obtención de electricidad, muestra este mismo comportamiento al inicio un valor mínimo bajo de 42.05 en 2010 para alcanzar en 2016 un valor máximo de 70.11, mostrando una mejoría importante.

Desde nuestro punto de vista estos indicadores inciden sobre el crecimiento de la economía informal ya sea para que una empresa sea totalmente informal o parcialmente en algún momento de su ciclo de vida. En lo que sigue proponemos un conjunto de modelos que identifiquen los principales determinantes de la economía informal.

4.3. MODELOS ECONOMETRICOS PARA ESTIMAR LOS DETERMINANTES DE LA ECONOMÍA INFORMAL

En nuestra investigación hemos definido a la economía informal como una forma de comportamiento que transgrede el marco institucional en función de la estructura de incentivos proporcionada por las instituciones, dicho comportamiento es un oportunismo contractual en el que se trata de obtener beneficios económicos por no cumplir con el desarrollo de los contratos. Así la metodología propuesta para operacionalizar nuestra tesis consiste en plantear un conjunto de modelos econométricos que nos auxilien a la identificación de las variables causales de las actividades económicas informales.

Según nuestro proceso generador de información proponemos estimar la variable economía informal a través de un conjunto de indicadores como variables dependientes que pueden ser la tasa de informalidad laboral en toda la economía (TIL1), la contribución de la producción de la economía informal al PIB (EI), la tasa de ocupación del sector informal

(TOSI1), la contribución de la producción del sector informal al PIB (SI), la tasa de ocupación de las otras modalidades de economía informal (TOMI1) y la contribución de la producción de las otras modalidades de la economía informal al PIB(OMI). Mientras que las variables causales están agrupadas por los índices de gobernabilidad y por los índices del marco regulatorio de las empresas. Pasamos de modelos en los que cualquiera de las variables dependientes se estimó en función de las variables que miden la capacidad de las instituciones a nivel global y empresarial, para luego proponer un modelo conjunto que incluye como determinantes de la informalidad algunos de los indicadores de gobernanza pública y del marco regulatorio de las empresas. En este sentido a continuación se muestran los resultados que mostraron un mejor ajuste en términos de la significancia de los estimadores, del coeficiente de determinación y del cumplimiento de los supuestos generales del modelo de regresión múltiple.

MODELO 1: La tasa de informalidad laboral (TIL1) explicada por el cumplimiento en los contratos (CUMCONTR), el registro de propiedades (RPROP), el control de la corrupción (CCORR) y la calidad regulatoria (CREG).

MODELO 1. VARIABLE DEPENDIENTE (TIL1)		
VARIABLES INDEPENDIENTES	Efectos (y significancia de los estimadores)	Prueba de causalidad de granger
Indicadores de gobernanza pública		
Ccorr	0.05 (0.12)	No cumple
Rlaw	0.09 (0.23)	No cumple
Ef	0.27 (0.12)	No cumple
Creg	0.1 (0.20)	Si cumple
Resultados y pruebas globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.32	
Error de regresión	0.66	
Durbin Watson	0.19	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.86	
Homoceadasticidad	0.44	
Indicadores del marco regulatorio empresarial		
Regprop	0.32 (0.16)	No cumple
Cumcontr	0.39 (0.07)	No cumple
Resultados Globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.42	
Error de regresión	0.61	
Durbin Watson	1.39	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.46	
Homoceadasticidad	0.83	
Indicadores tanto de gobernanza como empresarial		
Cumcontr	0.80 (0.06)	No cumple
Rprop	0.48 (0.06)	No cumple
Ccorr	0.08 (0.14)	No cumple
Creg	0.09 (0.15)	Si cumple
Resultados Globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.53	
Error de regresión	0.55	
Durbin Watson	2.54	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.63	
Homoceadasticidad	0.21	

En el modelo 1, las variables que explican la tasa de informalidad laboral son fundamentalmente el cumplimiento en los contratos y el registro de propiedades, características de la regulación empresarial, ambos con un signo negativo (mostrado en la gráfica con letras en rojo) por lo que significa que por cada mejora en el percentil de un punto tanto en el cumplimiento en los contratos como en el registro de propiedades la informalidad laboral disminuye en 0.8 y 0.5 puntos porcentuales respectivamente; ambos coeficientes son significativos. Las variables control de la corrupción y calidad regulatoria, muestran efectos negativos sobre la economía informal desde la perspectiva del empleo, es decir por cada mejora en el control de la corrupción y en la calidad regulatoria la informalidad laboral disminuye en 0.08 y 0.09 puntos porcentuales respectivamente, aunque el nivel de significancia es del 15%. En términos de la evaluación del modelo, la bondad de ajuste es del 53% con un error de regresión de 0.5, y no presenta evidencia de problemas de autocorrelación, multicolinealidad, no normalidad ni de heterocedasticidad. Con lo que podemos concluir que en efecto las variables del marco institucional como la calidad de la regulación y el registro de propiedades afecta los niveles de informalidad y, por otra parte los comportamientos de los agentes económicos como el cumplimiento en los contratos y el control de la corrupción son claves para explicar la informalidad, con lo que encontramos evidencia empírica que comprueba nuestra afirmación sobre la informalidad como una lógica de comportamiento que desarrolla un oportunismo en los contratos.

MODELO 2: La contribución de la producción de la economía informal al PIB (EI) explicada por el cumplimiento en los contratos (CUMCONTR), el control de la corrupción (CCORR) y la voz y rendición de cuentas (VA).

MODELO 2: VARIABLE DEPENDIENTE EI		
VARIABLES INDEPENDIENTES	Efectos (y significancia de los estimadores)	Prueba de causalidad de granger
Indicadores de gobernanza pública		
Ccorr	0.04 (0.01)	si cumple
Creg	0.09 (0.01)	No cumple
VA	0.11 (0.00)	si cumple
Resultados y pruebas globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.94	
Error de regresión	0.24	
Durbin Watson	2.99	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.88	
Homocedasticidad	0.81	
Indicadores del marco regulatorio empresarial		
SBUSINES	0.06 (0.24)	No cumple
Cumcontr	0.64 (0.00)	No cumple
Resultados Globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.68	
Error de regresión	0.55	
Durbin Watson	1.64	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.61	
Homocedasticidad	0.25	
Indicadores tanto de gobernanza como empresarial		
Cumcontr	0.49 (0.16)	No cumple
Ccorr/Creg	0.09 (0.01)	Si cumple
VA	0.19 (0.01)	si cumple
Resultados Globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.87	
Error de regresión	0.34	
Durbin Watson	1.80	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.83	
Homocedasticidad	0.18	

En el modelo 2 podemos identificar que el control de la corrupción y/o la calidad regulatoria afectan de manera significativa los niveles de informalidad desde la lógica de la producción, en donde un aumento de cualquiera de las dos variables provoca una disminución de la economía informal. Por otra parte, resalta que la variable voz y rendición de cuentas que expresa la participación de los ciudadanos en los procesos políticos, sus libertades civiles y derechos políticos, afecta de manera significativa los niveles de informalidad desde la perspectiva de la producción de forma negativa, es decir un punto de mejora en dicha participación disminuye la economía informal, lo cual nos parece tiene que ver con la confianza en el sistema político de hacer respetar los derechos civiles y políticos de los ciudadanos, es decir la importancia de la certidumbre de que el sistema político definirá un marco institucional que permita no sólo los intercambios económicos sino

también la interacción social. El modelo registra un buen porcentaje de ajuste, 87%, y cumple con los supuestos del modelo de regresión múltiple. Así encontramos evidencia estadística que comprueba nuestra afirmación sobre la informalidad como una lógica de comportamiento que deriva de la estructura de incentivos.

MODELO 3: La tasa de ocupación en el sector informal explicada por el cumplimiento en los contratos (Cumcontr), la efectividad gubernamental (EF); pero también por el indicador sobre la apertura de un negocio (Sbusiness).

MODELO 3: VARIABLE DEPENDIENTE (TOSI1)		
VARIABLES INDEPENDIENTES	Efectos (y significancia de los estimadores)	Prueba de causalidad de granger
Indicadores de gobernanza pública Ef Creg	0.25 (0.06) 0.08 (0.10)	No cumple Si cumple
Resultados y pruebas globales Coeficiente de determinación ajustado Error de regresión Durbin Watson Normalidad (probabilidad Jarque Bera) Homocedasticidad	0.27 0.59 1.72 0.51 0.29	
Indicadores del marco regulatorio empresarial Sbusiness Regprop Cumcontr	0.09 (0.10) 0.28 (0.20) 0.37 (0.09)	No cumple No cumple Si cumple
Resultados Globales Coeficiente de determinación ajustado Error de regresión Durbin Watson Normalidad (probabilidad Jarque Bera) Homocedasticidad	0.31 0.57 1.14 0.31 0.36	
Indicadores tanto de gobernanza como empresarial Cumcontr Ef	0.33 (0.07) 0.22 (0.06)	Si cumple No cumple
Resultados Globales Coeficiente de determinación ajustado Error de regresión Durbin Watson Normalidad (probabilidad Jarque Bera) Homocedasticidad	0.39 0.54 1.66 0.69 0.16	

En el modelo 3, la tasa de ocupación en el sector informal está determinada fundamentalmente por el cumplimiento en los contratos, es decir una mejora en este indicador implicaría que el empleo en el sector informal disminuya. Por otra parte, la mejora en la efectividad gubernamental asociado con la calidad en la provisión de los

servicios públicos, en las políticas y en la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos y su grado de independencia a presiones políticas provoca un aumento del empleo en el sector informal, aquí es conveniente recordar que el sector informal es una unidad económica asociada generalmente con micronegocios pertenecientes al sector de hogares, por lo que el efecto positivo y significativo puede ser interpretado como sigue: las políticas gubernamentales de asistencia social (seguro popular) pueden fomentar el empleo en dicho sector, es decir el gobierno fomenta el empleo informal. Por otra parte, cuando se analiza de manera individual los indicadores del marco regulatorio empresarial destaca que el indicador sobre la apertura de un negocio, es significativo pero con un signo positivo que debe ser interpretado de la siguiente forma: la mejora en la regulación para crear y operar un negocio aumenta el empleo en el sector informal; es decir, puede significar que en efecto existe una relación en el sentido de que facilitar la apertura de los negocios puede estar asociado con la apertura de un número importante de micronegocios que emplean en mayor medida empleo sin ninguna protección social lo que incentivaría el empleo en dicho sector. En general los resultados del modelo combinado por los dos indicadores tanto de gobernanza como del marco regulatorio empresarial muestran buenos resultados en cuanto a la validez de los supuestos sobre los residuales del modelo de regresión múltiple pero un bajo grado de ajuste. Lo que implicaría en términos generales que la lógica de comportamiento de dicha unidades económicas que pertenecen al sector responde a características más microeconómicas que macroeconómicas.

MODELO 4: La producción del sector informal (SI) explicada por el control de la corrupción (Ccorr), la calidad de la regulación (Creg), la voz y rendición de cuentas (VA), la estabilidad política (SP), el estado de derecho (Rlaw) y el registro de propiedades (Regprop).

MODELO 4. VARIABLE DEPENDIENTE (SI)		
VARIABLES INDEPENDIENTES	Efectos (y significancia de los estimadores)	Prueba de causalidad de granger
Indicadores de gobernanza pública		
Ccorr	0.07 (0.03)	No cumple
Creg	0.12 (0.06)	No cumple
VA	0.13 (0.08)	No cumple
Rlaw	0.06 (0.20)	Si cumple
Resultados y pruebas globales		
Coefficiente de determinación ajustado	0.52	
Error de regresión	0.51	
Durbin Watson	2.67	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.79	
Homocedasticidad	0.26	
Indicadores del marco regulatorio empresarial		
Ninguna variable es signifcativa en este grupo de variables		
Indicadores tanto de gobernanza como empresarial		
Ccorr	0.07 (0.07)	No cumple
Creg	0.12 (0.05)	No cumple
VA	0.23 (0.03)	No cumple
Sp	0.16 (0.10)	No cumple
Rlaw	0.16 (0.07)	Si cumple
Rprop	0.3 (0.16)	No cumple
Resultados Globales		
Coefficiente de determinación ajustado	0.70	
Error de regresión	0.41	
Durbin Watson	3.04	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.87	
Homocedasticidad	0.26	

En el modelo 4, se puede percibir que la producción del sector informal está explicado fundamentalmente por variables que tienen que ver con la capacidad del gobierno para hacer cumplir el marco institucional vigente, así tenemos que hay tres indicadores que la afectan de manera negativa, el control de la corrupción, la calidad de la regulación y el estado de derecho, en todos los casos una mejora de estos indicadores provoca una disminución en la producción del sector informal. Asimismo, los indicadores Voz y rendición de cuentas y la estabilidad política también explican la producción del sector informal pero de forma positiva, desde nuestra perspectiva este efecto puede ser interpretado como la relación entre el sistema político y el sector informal, porque muchas veces el clientelismo político garantiza la producción de estos micronegocios fomentando la producción informal a favor del voto en los procesos electorales. En cuanto a la variable que mide el registro de propiedades, este tiene un efecto negativo en la producción del sector porque en la medida en que se mejora el registro de la propiedad dota de algún mecanismo a las unidades de dicho sector para irse incorporando a la formalidad y con ello

disminuye la producción del sector informal. Los resultados del modelo en términos de la bondad de ajuste son buenos, ya que se ajusta en un 70% con un bajo error de estimación y por otra parte no hay problema de violación de los supuestos sobre los residuales ni sobre las variables independientes.

MODELO5: La ocupación en las otras modalidades de la informalidad está explicada por la apertura de un negocio (Sbusiness), la calidad regulatoria (Creg) y la estabilidad política (SP).

MODELO 5. VARIABLE DEPENDIENTE (TOMI1)		
VARIABLES INDEPENDIENTES	Efectos (y significancia de los estimadores)	Prueba de causalidad de granger
Indicadores de gobernanza pública		
Ccorr	0.03 (0.02)	Si cumple
Rlaw	0.05 (0.10)	Si cumple
Resultados y pruebas globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.47	
Error de regresión	0.34	
Durbin Watson	2.13	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.64	
Homocedasticidad	0.49	
Indicadores del marco regulatorio empresarial		
Sbusiness	0.13 (0.04)	No cumple
Obtcredit	0.42 (0.20)	No cumple
Permconst	0.08 (0.20)	Si cumple
Cumcontr	0.26 (0.25)	No cumple
Rprop	0.2 (0.25)	No cumple
Resultados Globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.64	
Error de regresión	0.28	
Durbin Watson	2.77	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.66	
Homocedasticidad	0.49	
Indicadores tanto de gobernanza como empresarial		
Sbusiness	0.16 (0.00)	No cumple
Creg	0.05 (0.04)	No cumple
Sp	0.04 (0.08)	No cumple
Permconst	0.05 (0.14)	Si cumple
Resultados Globales		
Coeficiente de determinación ajustado	0.84	
Error de regresión	0.19	
Durbin Watson	2.11	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.59	
Homocedasticidad	0.26	

El modelo 5 muestra como variable dependiente la ocupación de las otras modalidades de la informalidad, es decir no se incluye la ocupación informal en el sector informal, sino las

ocupaciones informales en las otras unidades económicas. Así tenemos que el mejoramiento del indicador de la apertura de un negocio, en la calidad regulatoria y en la estabilidad política pueden provocar una disminución en los niveles de ocupación de otras modalidades de la informalidad. Lo que implica el reconocer que la informalidad no sólo es un fenómeno unicausal sino que es multidimensional que puede ser explicado desde la regulación empresarial, gubernamental y por el sistema político. En cuanto al ajuste del modelo, este registra un alto ajuste, 84%, un bajo error de estimación y no tiene problemas con los supuestos sobre los residuales.

EL MODELO 6: La producción de las otras modalidades de la informalidad (OMI) se explica por el indicador sobre la regulación para abrir y operar un negocio, el estado de derecho (Rlaw), el cumplimiento en los contratos, y la voz y rendición de cuentas (VA), así como de la calidad de la regulación para pago de impuestos (pagtaxes).

MODELO 6. VARIABLE DEPENDIENTE (OMI)		
VARIABLES INDEPENDIENTES	efectos (y significancia de los estimadores)	Prueba de causalidad de granger
Indicadores de gobernanza pública		
Ccorr	0.11 (0.00)	No cumple
Creg	0.05 (0.15)	No cumple
Rlaw	0.07 (0.06)	No cumple
EF	0.11 (0.15)	Si cumple
Resultados y pruebas globales		
Coefficiente de determinación ajustado	0.92	
Error de regresión	0.28	
Durbin Watson	2.86	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.56	
Homocedasticidad	0.60	
Indicadores del marco regulatorio empresarial		
Cumcontr	0.53 (0.01)	No cumple
Pagtaxes	0.06 (0.02)	No cumple
Sbusiness	0.07 (0.20)	Si cumple
Resultados Globales		
Coefficiente de determinación ajustado	0.84	
Error de regresión	0.41	
Durbin Watson	3.24	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.70	
Homocedasticidad	0.48	
Indicadores tanto de gobernanza como empresarial		
Sbusiness	0.16 (0.00)	Si cumple
Rlaw	0.13 (0.0)	Si cumple
Cumcontr	0.77 (0.00)	No cumple
VA	0.11 (0.06)	No cumple
Resultados Globales		
Coefficiente de determinación ajustado	0.92	
Error de regresión	0.28	
Durbin Watson	2.96	
Normalidad (probabilidad Jarque Bera)	0.68	
Homocedasticidad	0.23	

En el modelo 6, se identifica que las mejoras en los indicadores sobre la regulación empresarial son variables significativas para explicar la producción en las otras modalidades de la informalidad tales como la regulación en la apertura de un negocio, en el cumplimiento de los contratos y en el pago de impuestos; además mejoras en los índices de Voz y rendición de cuentas y estado de derecho provocan una disminución de la producción de las otras modalidades de la informalidad. El nivel de ajuste del modelo es del 92% con un error de estimación de 0.28, mientras que los supuestos del modelo de regresión múltiple se validan. Así nuestro sexto modelo proporciona evidencia empírica sobre la existencia de una relación causal entre el pago de impuestos y las otras modalidades de la informalidad desde la perspectiva de la producción en la que una disminución en valor del pago de impuestos aumenta las dimensiones de la informalidad, por lo que se respalda la afirmación del oportunismo contractual pero ahora en términos de la legislación fiscal. la mejora en la

efectividad gubernamental asociado con la calidad en la provisión de los servicios públicos, en las políticas y en la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos y su grado de independencia a presiones políticas provoca un aumento del empleo en el sector informal, aquí es conveniente recordar que el sector informal es una unidad económica asociada generalmente con micronegocios pertenecientes al sector de hogares, por lo que el efecto positivo y significativo puede ser interpretado como sigue: las políticas gubernamentales de asistencia social (seguro popular) pueden fomentar el empleo en dicho sector, es decir el gobierno fomenta el empleo informal.

Por otra parte es necesario mencionar que la econometría proporciona una herramienta muy atractiva tanto a nivel teórico como empírico a través del uso de un modelo de relaciones estructurales llamado MIMIC (Multiple Indicator and Multiple Causes), un caso particular de los modelos LISREL (Lineal Independent Structural Relationship). Este método tiene la ventaja no solo de estimar el tamaño de la economía informal sino además nos proporciona la identificación de variables causales de la variable dependiente. La principal característica de los modelos MIMIC es que existe una variable dependiente que no observable y/o latente (Economía informal, EI), es decir no se puede observar directamente su evolución, su existencia se refleja en un conjunto de indicadores y es determinada linealmente por una serie de elementos causales.

Este modelo se integra de dos partes, el modelo estructural y el modelo de estimación (como cualquier modelo LISREL). El modelo estructural expone las relaciones causales que explican la variable latente, así la primera parte se puede expresar de la siguiente forma:

$$EI = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \xi \quad (1)$$

$$EI = \beta_1 EFG + \beta_2 CR + \beta_3 CC + \beta_4 CO + \xi \quad (1.1)$$

donde:

EI= Es la economía informal; EFG= Eficiencia en el gobierno; CR= Calidad Regulatoria; CC= Cumplimiento en los contratos; CO= Corrupción

En el modelo de estimación la EI determina linealmente al conjunto de indicadores que son endógenos y observables, dicho modelo se enuncia como sigue:

$$PIB = \lambda_1 EI + \zeta_1 \quad M1 = \lambda_2 EI + \zeta_2 \quad TD = \lambda_3 EI + \zeta_3 \quad (2)$$

es decir, $Y_1 = \lambda_1 EI + \zeta_1 \quad Y_2 = \lambda_2 EI + \zeta_2 \quad Y_3 = \lambda_3 EI + \zeta_3 \quad (2.1)$

donde:

Y_1 = Es la tasa de crecimiento Producto Interno Bruto; Y_2 = La tasa de crecimiento del agregado monetario M1; Y_3 = La tasa de desempleo.

El modelo completo puede reescribirse con una notación matricial de la siguiente forma:

$$EI = Bx + \xi$$

$$Y = \lambda EI + \zeta$$

donde $E(\xi\xi') = 0$, $E(\xi^2) = \sigma^2$ y $E(\zeta\zeta') = \Theta$, donde Θ es la matriz diagonal de las varianzas de los errores.

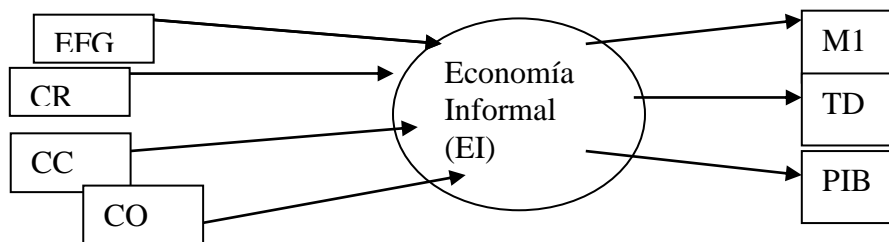
El modelo puede ser resuelto como una función de las variables observadas:

$$Y = \lambda(Bx + \xi) + \zeta = \pi x + v \quad \text{donde } \pi = B\lambda \quad \text{y} \quad v = \lambda\xi + \zeta$$

La matriz de covarianzas estimada es de la forma:

$$\Sigma = E(vv') = \sigma^2 \lambda\lambda' + \Theta$$

Así un diagrama de la propuesta de un modelo MIMIC para estimar es el siguiente:



Sin embargo, dada la frecuencia de los datos, 11 observaciones para el período de 2005 al 2015, y dado el número de parámetros a estimar más de 11, nuestra estimación no puede llevarse a cabo porque es mayor el número de parámetros al número de observaciones, es decir no existen grados de libertad posibles para encontrar una solución al sistema de ecuaciones.

No obstante, para avanzar en la identificación de las características que inciden en la economía informal realizaremos una estimación de un modelo logit en el que se destaque un perfil para cada modalidad de informalidad desde el lado del empleo para el año 2015.

4.4 MODELOS LOGIT: BINARIO Y MULTIPLE PARA LA CARACTERIZACIÓN DE LAS DISTINTAS MODALIDADES DE INFORMALIDAD LABORAL

El enfoque econométrico logístico ayuda a evitar conclusiones imprecisas sobre la explicación de los elementos que intervienen en el hecho de que un empleado sea clasificado en alguna categoría ocupacional de carácter informal.

Recordando que entendemos al fenómeno de la informalidad como una lógica de acción o comportamiento de los agentes económicos con el fin de buscar evadir al conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc) establecidos por una sociedad. De acuerdo a la definición anterior, la tesis que fundamenta nuestra investigación es que dicha lógica de comportamiento es resultado de la estructura de incentivos del marco institucional, que promueven más un comportamiento improductivo expresado en el oportunismo contractual

por parte de los agentes económicos. En consecuencia, uno de nuestros objetivos es identificar los factores que determinan la existencia de la economía informal.

Considerando que por definición la economía informal es una lógica de comportamiento de los agentes económicos que implica un análisis costo-beneficio o por lo menos estudiar los beneficios netos de ubicarse en la economía informal en comparación a la formal. De tal forma, que los beneficios netos²⁷ de ocuparse en la economía informal pueden entenderse como una variable no observable y/o latente (EI), es decir no se pueden observar directamente su evolución pero que se pueden inferir, centrándose en el mercado laboral, a partir de un indicador relacionado como el empleo informal²⁸(Eminf). Así la variable EI representa el beneficio neto para el individuo de participar en el empleo informal: en efecto si el beneficio de participar es mayor que cero, el individuo toma la característica relacionada con el empleo informal igual a 1 y cuando el beneficio es menor que cero toma la característica relacionada con el empleo informal igual a cero.

Lo anterior, se puede representar en un modelo econométrico de la siguiente forma:

$$Eminf_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_K X_{Ki} + u_i$$

$$\text{donde } i = 1, 2, \dots, n$$

$$Eminf = \begin{cases} 1, & EI \geq 0 \\ 0, & EI < 0 \end{cases}$$

Los modelos econométricos donde la variable dependiente ($Eminf_i$) es una variable binaria que está determinada linealmente por las variables explicativas ($X_{1i}, X_{2i}, \dots, X_{ki}$) reciben el nombre de modelos de probabilidad lineal, puesto que el valor esperado de la variable dependiente condicionada a las variables exógenas puede ser interpretado como una probabilidad condicional de que un evento determinado acontezca dado que X_i . Bajo el supuesto básico de que la esperanza matemática del error es cero ($E(u_i=0)$) para que los

²⁷ Los beneficios netos de incorporarse en una ocupación en la economía informal están en función los salarios monetarios y de los salarios no pecuniarios (condiciones laborales: seguridad social y/o prestaciones por ley).

²⁸ Considerando al empleo informal en cualquier unidad económica y no sólo en el sector informal. Es decir, también debemos considerar al empleo informal en empresas formales y en el sector de los hogares. Este criterio se explicó de manera detallada en el capítulo cuatro.

estimadores sean insesgados, y teniendo en cuenta que P_i es la probabilidad de que el evento ocurra, es decir cuando $E_{\text{minfi}}=1$, y $(1-P_i)$ es la probabilidad de que el evento no ocurra, esto es cuando $E_{\text{minfi}}=0$, se obtiene que:

$$E(E_{\text{minfi}} | X_{1i}, \dots, X_{ki}) = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_K X_{Ki}$$

donde $i = 1, 2, \dots, n$

$$E_{\text{minfi}} = \begin{cases} 1, & \text{probabilidad} \rightarrow P_i \\ 0, & \text{probabilidad} \rightarrow 1 - P_i \end{cases}$$

Por lo tanto, el valor esperado de la variable dependiente es igual a:

$$E(E_{\text{minfi}} | X_{1i}, \dots, X_{ki}) = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_K X_{Ki} = 1(P_i) + 0(1 - P_i) = P_i$$

Así estamos frente al llamado *modelo lineal de probabilidad*, donde el valor esperado puede ser interpretado como una probabilidad condicional del E_{minfi} . Por ejemplo, β_1 mide la variación en la probabilidad de que el evento ocurra ($E_{\text{minfi}}=1$) ante una variación unitaria en X_{1i} , ceteris paribus.

No obstante, esta representación del modelo no puede ser estimada a través de la técnica de regresión de mínimos cuadrados ordinarios, puesto que se observan varios problemas:

1. El modelo es heterocedástico, puesto que la varianza del error es no constante. Es decir, para cada valor de X_1, \dots, X_K , la varianza del error asume un valor distinto, por tanto la varianza de los residuales depende de las variables independientes.
2. Puesto que la variable dependiente (E_{minfi}) es una variable aleatoria Bernoulli, los errores no cumplen con el supuesto de normalidad porque al igual que la variable dependiente sólo toma dos valores: cuando $E_{\text{minfi}}=1$ entonces U_i es igual a $1 - X_i\beta$ y cuando $E_{\text{minfi}}=0$ entonces U_i es $-X_i\beta$.
3. Existe la posibilidad de que el valor de la variable dependiente se salga del rango 0-1.
4. Generalmente son modelos que registran un bajo coeficiente de determinación. Lo anterior, debido a que el modelo lineal de probabilidad supone que la probabilidad

aumenta linealmente con las variables independientes, es decir el efecto marginal permanece constante en el tiempo.

Dados los problemas que presenta un Modelo Lineal de Probabilidad se requiere de un modelo que cumpla las siguientes condiciones:

1. Cuando alguna variable independiente (X_i) aumenta, la probabilidad ($P_i = E(E_{\min} = 1 | X_i)$) aumenta, pero siempre dentro del intervalo $[0, 1]$.
2. La forma funcional que exprese la relación entre X_i y P_i debe ser no lineal. En otras palabras que los valores de la probabilidad tiendan a cero a tasas cada vez menores conforme los valores de X_i son muy pequeños y tienda a 1 a tasas cada vez más lentas con valores más grandes para X_i .

Los modelos que cumplen con estas dos características son los Modelos de Elección Discreta (MED) que utilizan funciones de distribución acumulada tales como la función de la normal y la logística. Si el MED utiliza la distribución acumulada de la normal entonces se reconoce como Modelo Probit y en caso de que utilice la función logística recibe el nombre de Modelo Logit.

Modelos Logit y Probit: elección dicotómica

La forma adecuada de modelar nuestro fenómeno en estudio es utilizar un modelo Logit o Probit donde la elección de un individuo, según sus características, es elegir un trabajo en la economía formal o un trabajo en la economía informal, por consiguiente los modelos pueden ser interpretados como un modelo de elección binaria (dicotómica) de la forma:

$$P(Y = 1 | X_1, X_2, \dots, X_K) = G(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_K X_K)$$

Si G es una función que toma estrictamente valores entre 0 y 1, es decir si $0 < G(Z) < 1$ para todos los números reales de z .

Si $G(z)$ es la función de distribución acumulada normal estándar, entonces tenemos que:

$$G(z) = \Phi(z) = \int_{-\infty}^z \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$

El modelo Probit puede ser expresado como

$$Y = G(z) = G(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_K X_K) = \int_{-\infty}^{X_i' \beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$

Si $G(z)$ es la función de distribución acumulada logística, entonces tenemos que:

$$G(z) = \frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)}$$

El modelo Logit puede ser expresado como

$$\begin{aligned} Y = G(z) &= G(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_K X_K) \\ &= \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_K X_K)}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_K X_K)} \end{aligned}$$

El modelo logit, generalmente es el más aplicado ya que tiene las siguientes dos ventajas:

1. La función logística es más fácil de evaluar porque no involucra ninguna integral como la función normal.
2. La función logística es más fácil de interpretar porque puede utilizarse una transformación logarítmica de la función para linealizarla.

Es decir:

$$\ln \left[\frac{G(z)}{1 - G(z)} \right] = \ln \left[\frac{\frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)}}{\frac{1}{1 + \exp(z)}} \right] = \ln(\exp(z)) = Z = X' \beta$$

La expresión anterior es considerada como la razón de momios “odds ratio” ya que muestra el cociente de la probabilidad de que un evento ocurra frente a la probabilidad de que no ocurra. En otras palabras, significa la preferencia de la opción 1 contra la opción cero.

Dado que los modelos probit y logit son no lineales, no podremos estimarlos por Mínimos Cuadrados Ordinarios, por lo que utilizaremos una técnica de estimación llamada Máxima

Verosimilitud. Así los parámetros a estimar serán aquellos valores para los que la función de verosimilitud alcance un valor máximo, o aquellos valores que generarían con mayor probabilidad la muestra observada. Es decir, es un estimador consistente, asintóticamente normal y eficiente. La función de verosimilitud será:

$$L = \prod_{i=1}^n G(X'_i \beta)^{Y_i} (1 - G(X'_i \beta))^{1-Y_i}$$

Donde para cada individuo i , el termino correspondiente en la función de verosimilitud es simplemente $G(X'_i \beta)$ o $1 - G(X'_i \beta)$, dependiendo de que $Y_i=1$ ó $Y_i=0$. Por lo tanto, aplicando logaritmos:

$$\ln L = \sum_{i=1}^n Y_i \ln[G(X'_i \beta)] + \sum_{i=1}^n (1 - Y_i) \ln[1 - G(X'_i \beta)]$$

La función se transforma según sea la función de distribución acumulada, es decir $G(z)$ puede asumir la función de la normal o de la logística descritas anteriormente. Maximizando la función verosimilitud y resolviendo su condición de primer orden observamos que para encontrar los valores de los parámetros habrá que resolver un sistema de ecuaciones no lineales, por lo que se hará uso de un método numérico iterativo llamado algoritmo Scoring:

Las condiciones de primer orden son

$$\frac{\partial \ln L}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^n \left[\frac{Y_i}{G(X'_i \beta)} - \frac{(1 - Y_i)}{(1 - G(X'_i \beta))} \right] X_i g(X'_i \beta) = 0$$

$$\frac{\partial \ln L}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^n \left[\frac{Y_i - G(X'_i \beta)}{G(X'_i \beta)(1 - G(X'_i \beta))} \right] X_i g(X'_i \beta) = 0$$

Aplicando el logaritmo de Scoring tenemos

$$\hat{\beta}^{k+1} = \hat{\beta}^k + [I(\hat{\beta}^k)]^{-1} S(\hat{\beta}^k)$$

Por otra parte, la interpretación de los parámetros de los Modelos Probit o Logit no se realiza directamente a partir de los coeficientes obtenidos puesto que la estimación es no

lineal, aunque su signo sí indica el tipo de relación existente entre la variable independiente y la variable dependiente. Entonces se requiere de la estimación de los efectos marginales para poder hallar el efecto de variaciones en la variable explicativa sobre la probabilidad de que la variable endógena asuma un valor unitario, así el efecto marginal de una variable independiente continua es igual a:

$$\frac{\partial P(Y = 1)}{\partial X_i} = \frac{\partial G(X_i' \beta)}{\partial X_i} = \beta_i g(X_i' \beta)$$

Si $g(\cdot)$ es la función de densidad asociada a la función de distribución $G(\cdot)$. Si se utiliza la distribución logística entonces la función del efecto marginal toma la siguiente forma:

$$\frac{\partial P(Y = 1)}{\partial X_i} = \frac{\partial \Lambda(X_i' \beta)}{\partial X_i} = \beta_i \Lambda(X_i' \beta) [1 - \Lambda(X_i' \beta)]$$

donde $\Lambda = \frac{1}{1 + \exp(-X_i' \beta)}$; *la función de distribución logística*

En este caso, el efecto marginal no es constante porque depende de los valores de X_i . Es decir, la estimación del efecto marginal varía según el valor de X_i , por lo tanto se consideran los valores de X más importantes como pueden ser su promedio, valor máximo y/o mínimo.

Por otra parte, el efecto marginal de una variable dummy o binaria no puede calcularse a través de una derivada sino más bien por medio de la diferencia entre los valores proporcionados por:

$$P(Y = 1|X_i; X_k = 1) - P(Y = 1|X_i; X_k = 0) = G(X_i' \beta + \beta_k) - G(X_i' \beta)$$

Donde X_i son variables independientes continuas y X_k es una variable binaria que sólo puede asumir dos valores (0, 1).

Modelos Logit: Elección Múltiple

La información del empleo informal en esta investigación puede ser clasificada en cuatro formas de ocupación informal según su puesto de trabajo en la unidad de producción

(clasificación explicada en el capítulo anterior): trabajadores informales por cuenta propia, empleadores informales, trabajadores familiares auxiliares informales, trabajadores asalariados informales y trabajadores formales. Es decir, enfrentamos la situación en la que el conjunto de elección de los trabajadores incluye más de dos categorías puesto que ahora un trabajador puede elegir entre una ocupación formal o si decide ocuparse en la economía informal aún puede decidir por algún tipo de empleo informal. El escenario planteado puede abordarse entonces desde la perspectiva de los modelos de elección múltiple o modelos multinomiales. El modelo multinomial puede entenderse como una extensión del modelo binario para el caso en el que la elección incluye más de dos alternativas.

Los modelos de elección múltiple son aquellos en los que se explica la elección que un individuo realiza entre diferentes opciones mutuamente excluyentes en función de un conjunto de variables explicativas. Estas pueden referirse, por un lado, a características propias de la unidad de análisis, en este caso el trabajador, como por ejemplo: la educación, la edad, la posición en el hogar; y por otro lado pueden referirse a rasgos específicos de cada opción concreta, como ilustración: para el trabajador asalariado informal la característica específica es –asalariados sin acceso a la seguridad social por la vía laboral.

El planteamiento del modelo multinomial puede expresarse formalmente a través del uso de las variables latentes:

$$EI = \beta' X + \varepsilon,$$

donde X representa las características propias de la elección y del individuo, EI es una variable latente pero se puede observar a través una variable observable como Empinf que:

$$\begin{aligned} Empinf &= 0 \quad \text{si } EI \leq \mu_1 \\ Empinf &= 1 \quad \text{si } \mu_1 \leq EI \leq \mu_2 \\ Empinf &= 2 \quad \text{si } \mu_2 \leq EI \leq \mu_3 \\ Empinf &= J - 1 \quad \text{si } \mu_{J-1} \geq EI \end{aligned}$$

$$Empinf_{ij} = \beta' X_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Donde:

i son los individuos cuyos valores van desde 1 hasta n,

j son las categorías cuyos valores van de 0 hasta J.

De acuerdo a nuestra información la variable *Empinf* puede asumir distintos valores porque representan diferentes categorías de empleo informal. Por consiguiente, asume el valor de cero cuando es un empleo formal, 1 cuando es un trabajador asalariado informal, 2 cuando es empleador informal, 3 cuando es un trabajador por cuenta propia informal y 4 cuando es un trabajador no remunerado informal.

Al igual que en el modelo de elección binario, lo que nos interesa es saber cómo afectan las variaciones de cualquiera de nuestro conjunto de variables independientes (X) a las probabilidades de que un trabajador elija una determinada categoría de empleo informal o ser formal. Así la ecuación en términos de un modelo de probabilidad puede ser planteado como:

$$P(Y = j|X_1, X_2, \dots) = P(Y = j|X_i) \text{ donde } j = 0, 1, \dots, J$$

$$P(\text{Empinf} = j|X_1, X_2, \dots) = P(\text{Empinf} = j|X_i) \text{ donde } j = 0, 1, 2, 3, \text{ y } 4.$$

Puesto que los individuos (trabajadores) se enfrentan a varias opciones (mutuamente excluyentes) a elegir dado un mismo conjunto de variables explicativas de esa decisión tenemos la posibilidad de utilizar dos distribuciones de probabilidad, como en el caso binario, la distribución acumulativa de la normal o la logística. Aunque la distribución normal es atractiva desde el punto de vista teórico en la práctica tiene serias complicaciones: el calculo de las probabilidades de respuesta son complejos y la estimación máxima verosímil es casi imposible con más de 5 alternativas (Pérez, Cesar; 2007: 409). Por lo tanto, para el caso del modelo de elección múltiple aquí planteado se utiliza la distribución de probabilidad logística; por lo que la ecuación de un Modelo Logit Multinomial puede ser representada como:

$$P(Y_i = j|X_i) = \frac{\exp(\beta_j' X_i)}{\sum_{h=0}^J \exp(\beta_h' X_i)} = P_{ij} \quad \text{donde } j = 0, 1, 2, \dots, J$$

$$P(\text{Empinf}_i = j|X_i) = \frac{\exp(\beta_j' X_i)}{\sum_{h=0}^J \exp(\beta_h' X_i)} = P_{ij} \quad \text{donde } j = 0, 1, 2, 3, 4$$

Las probabilidades de respuesta se estiman de la siguiente forma:

$$P(Y = j|X_i) = \frac{\exp(\beta'_j X_i)}{1 + \sum_{h=1}^J \exp(\beta'_h X_i)} = p_j(X_i, \beta) \text{ donde } j = 1, \dots, J$$

$$P(Y = 0|X_i) = \frac{1}{1 + \sum_{h=1}^J \exp(\beta'_h X_i)} = p_0(X_i, \beta)$$

Si $J = 1$ estamos en el caso binario

En nuestro caso particular entonces tenemos:

$$P(Empinf = j|X_i) = \frac{\exp(\beta'_j X_i)}{1 + \sum_{h=1}^J \exp(\beta'_h X_i)} = p_j(X_i, \beta) \text{ donde } j = 1, 2, 3 \text{ y } 4$$

$$P(Empinf = 0|X_i) = \frac{1}{1 + \sum_{h=1}^J \exp(\beta'_h X_i)} = p_0(X_i, \beta)$$

El Modelo Logit Multinomial se estima por máxima verosimilitud. Es decir, para obtener estimadores consistentes y asintóticamente normales, se maximiza el logaritmo de la función de verosimilitud, el cual viene dado por la siguiente ecuación:

$$l(\beta) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=0}^J 1[Y_i = j] \log[p_j(X_i, \beta)]$$

La interpretación de los parámetros obtenidos a través del proceso de estimación de máxima verosimilitud, al igual que en el caso binario, no se realiza de manera automática como en el caso de un análisis de regresión múltiple, porque ahora puede resultar tentador asociar el β_j con el j -ésimo resultado. Además de que el signo del parámetro puede no coincidir con el cambio en la probabilidad ante una variación en las características del individuo, lo cual no reflejaría el verdadero cambio de la variable dependiente ante un cambio en la variable explicativa; por consiguiente es necesario calcular los efectos marginales, los cuales estiman el cambio unitario en las probabilidades P_{ij} provocado por el cambio de alguna de las características de los individuos, reflejando con mayor exactitud la tendencia de las características de los trabajadores para elegir una determinada categoría de empleo informal en el mercado de trabajo. Para el caso en el que las características del individuo son variables continuas los efectos marginales se calculan mediante (Pérez, Cesar; 2007: 407):

$$\frac{\partial P(Y = j|X_i)}{\partial \beta_k} = P(Y = j|X) \left\{ \beta_{jk} - \left[\sum_{h=1}^J \beta_{hk} \exp(X\beta_h) \right] / g(X\beta) \right\}$$

Donde β_{hk} es el elemento k-ésimo de β_h y:

$$g(X, \beta) = 1 + \sum_{h=1}^J \exp(X\beta_h)$$

Alternativamente el efecto marginal puede ser reexpresado como:

$$\frac{\partial P(Y = j|X_i)}{\partial \beta_k} = P_j \left[\beta_j - \sum_{h=0}^J P_h \beta_k \right] = P_j [\beta_j - \bar{\beta}]$$

Los efectos marginales se calculan en el promedio de las variables; es decir, la probabilidad P_j de escoger alguna alternativa para el agente promedio se obtiene utilizando el vector de coeficientes estimados tanto a través de las probabilidades como a través de la media ponderada, con lo cual se hallará el efecto marginal de cada una de las características individuales para cada elección (Uribe Ortiz, y Correa; 2006:71).

Para el caso en el que alguna de las características del individuo sea una variable binaria el efecto marginal se calcula restando la probabilidad P_j cuando la variable binaria es igual a uno con la probabilidad P_j cuando la variable explicativa asume el valor cero (Uribe Ortiz, y Correa; 2006:71):

$$P(Y = j|x_i = 1) = \frac{\exp(\beta'_j X_i)}{1 + \sum_{h=1}^J \exp(\beta'_h X_i)} = P_{ij|x_i=1} \text{ donde } j = 1, \dots, J$$

$$P(Y = j|x_i = 0) = \frac{\exp(\beta'_j X_i)}{1 + \sum_{h=1}^J \exp(\beta'_h X_i)} = P_{ij|x_i=0} \text{ donde } j = 1, \dots, J$$

Por consiguiente, el efecto marginal de $x_i=1$ contra $x_i=0$ es la diferencia entre $P_{ij|x_i=1}$ y $P_{ij|x_i=0}$.

4.4.1 Los determinantes del empleo informal: elección binaria

En esta investigación se considera que los principales factores que determinan la elección de un trabajador para incorporarse a un empleo formal o informal son, por un lado, el nivel de educación como principal determinante del salario monetario, y por otra parte, las horas ocupadas a la semana, la jefatura de hogar, y las prestaciones monetarias como variables que determinan el salario no pecuniario. Estas últimas variables pueden concebirse como variables “proxi” que determinan la existencia de elementos institucionales que determinan la elección del tipo de empleo como pueden ser la flexibilidad en los horarios o la importancia de la posición en el hogar como un factor institucional que condiciona el tipo de empleo a conseguir para garantizar el bienestar no sólo del empleado sino de sus dependientes económicos, y la posibilidad de que el empleado cuente con algún tipo de institución formal o informal que garantice algún tipo de prestación laboral. Por último, se considera que la actividad económica (servicios diversos, construcción, manufactura, comercio y agricultura) a la que pertenece el empleo a elegir también incide sobre la decisión del tipo de empleo. La estimación del modelo se realiza mediante el software STATA 11 obteniendo los resultados a través del modelo logit binomial.

El modelo que representa la elección de participar en el mercado laboral con empleo informal puede ser expresado de la siguiente manera:

$$Einf_{it} = f(añoseduc_{it}, hrsocup_{it}, jefe_{it}, preslab_{it}, actsd_{it}, actconst_{it}, actcomer_{it}, actmanuf_{it}, actagr, \varepsilon_{it})$$

(−) (≠ 0) (−) (−) (+) (+) (+) (+) (+)

Donde $Einf_{it}$ es una variable binaria definida como:

$$Einf_{it} = \begin{cases} 1 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un empleado informal} \\ 0 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un empleado formal} \end{cases}$$

Las variables independientes son las siguientes: *añoseduc* representa los años de educación; *hrsocup* significa las horas ocupadas; *jefe* es una variable binaria que asume el valor de 1 para los jefes de hogar y 0 en los demás casos; *preslabo* es una variable binaria que asume el valor de 1 para los ocupados con algún tipo de prestación laboral y 0 en los demás casos; *actsd* representa una variable binaria que asume el valor de 1 para los ocupados en la actividad económica servicios diversos y 0 para lo contrario; *actconst* representa una variable binaria que asume el valor de 1 para los ocupados en la actividad económica construcción y 0 para lo contrario; *actcomer* representa una variable binaria que asume el valor de 1 para los ocupados en la actividad económica comercio y 0 para lo contrario; *actmanuf* representa una variable binaria que asume el valor de 1 para los ocupados en la actividad económica manufacturera y 0 para lo contrario; *actagr* representa una variable binaria que asume el valor de 1 para los ocupados en la actividad económica agrícola y 0 para lo contrario; y ε_{it} significa el término aleatorio de error.

Los signos de los coeficientes indican que se anticipa que los años de educación afecten de manera negativa a la probabilidad de que un trabajador elija una ocupación informal; con respecto a la variable horas ocupadas en la ocupación esperamos sólo que sea estadísticamente significativo puesto que existe ambigüedad ya que algunas veces en un empleo informal se trabaja un mayor o menor número de horas pero con diferentes motivos el primero sería por una violación a la jornada laboral y el segundo indicaría una mayor flexibilidad en los horarios de trabajo. Por otra parte, para los jefes de hogar se espera que disminuya la probabilidad de elegir una ocupación informal por las exigencias que implica las responsabilidades frente al hogar. Con respecto a la variable prestaciones laborales se anticipa teóricamente que podría relacionarse positivamente con la probabilidad de una ocupación informal. Por último las demás variables referentes a la actividad económica de la ocupación se espera que tengan un aumento en la probabilidad de elegir un empleo informal.

El análisis de los diferentes factores que inciden en la decisión de ser informal se presenta a continuación para el período 2010-2015.

Cuadro 17. Efectos Marginales y razón de probabilidades del modelo binario en la decisión de ser informal						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Educación						
Efectos Marginales	-1.74	-1.90	-2.29	-2.27	-2.02	-2.18
Razón de probabilidades	0.93	0.92	0.91	0.91	0.92	0.91
Horas ocupadas						
Efectos Marginales	-0.40	-0.30	-0.35	-0.37	-0.28	-0.37
Razón de probabilidades	0.98	0.99	0.99	0.98	0.99	0.98
Jefatura de hogar						
Efectos Marginales	-14.51	-15.30	-15.27	-15.24	-13.74	-12.86
Razón de probabilidades	0.53	0.52	0.52	0.52	0.55	0.57
Prestaciones laborales						
Efectos Marginales	-76.32	-76.20	-75.09	-74.56	-73.92	-74.08
Razón de probabilidades	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Rama: servicios diversos						
Efectos Marginales	27.70	28.90	29.00	28.48	26.73	26.47
Razón de probabilidades	4.61	4.85	4.67	4.76	4.36	4.53
Rama: construcción						
Efectos Marginales	9.43	8.30	5.79	5.99	3.17	5.30
Razón de probabilidades	1.54	1.44	1.28	1.30	1.15	1.27
Rama: comercio						
Efectos Marginales	9.46	8.60	7.99	7.87	7.44	8.76
Razón de probabilidades	1.53	1.46	1.41	1.41	1.39	1.50
Rama: manufactura						
Efectos Marginales	-2.37	-2.90	-3.17	-2.49	-1.69	-2.66
Razón de probabilidades	0.90	0.88	0.88	0.90	0.93	0.89
Rama: agricultura						
Efectos Marginales	12.18	14.20	9.95	11.76	11.42	8.74
Razón de probabilidades	1.76	1.93	1.55	1.71	1.70	1.50
R² Cox y Snell	0.55	0.55	0.53	0.53	0.52	0.53
% Predicciones correctas	89.57%	89.49%	89.03%	89.05%	88.76%	89.05%
Los efectos marginales se calcularon en base a un cambio en el promedio de la variable cuantitativa						
Fuente: Elaboración propia en base a la información de ENOE.						

Conviene recordar que en los modelos de elección binaria el signo de los efectos marginales estimados indica la dirección del cambio que se genera por variaciones unitarias en las variables independientes. Es decir, en el modelo de la decisión de ser informal, el signo negativo asociado a alguna variable explicativa implica una disminución en la probabilidad de pertenecer al sector informal.

Considerando lo anterior, y observando primero los resultados individuales del modelo en cuanto a los efectos marginales de las variables educación, jefatura del hogar y prestaciones laborales inciden de manera negativa sobre la decisión de ocuparse en un empleo informal. Así mismo las horas ocupadas y la actividad económica de la manufactura influyen negativamente en la decisión de ser informal. Mientras que las variables explicativas como las actividades económicas de servicios diversos, construcción, comercio y agricultura afectan de manera positiva la decisión de ocuparse en la informalidad. Según las estimaciones para el periodo de estudio se obtiene que en promedio un año adicional de educación disminuye la probabilidad de ser informal en 2.1 puntos porcentuales. Las horas ocupadas disminuyen en promedio la probabilidad de ser informal, aunque su impacto es demasiado pequeño, en 0.34 puntos porcentuales. La variable condición jefe de hogar disminuye en promedio la probabilidad de ocuparse en la informalidad 14.5 puntos porcentuales. Las prestaciones laborales indican un efecto negativo muy importante en la decisión de ser informal equivalente a 75 puntos porcentuales. La actividad económica de la manufactura influye de manera negativa sobre la elección de una ocupación informal en 2.5 puntos porcentuales. Por otra parte, la actividad económica servicios diversos incide positiva e importantemente en la probabilidad de ser informal 27.8 puntos porcentuales en promedio; así mismo la actividad de la agricultura aumenta la probabilidad de elegir una ocupación informal en promedio de 11.37 puntos porcentuales; de igual forma la rama económica del comercio aumenta en promedio la probabilidad de ser informal en 8.4 puntos porcentuales.

Los modelos estimados de elección binaria durante el periodo de estudio son altamente significativos en sus parámetros. Así mismo, las medidas de bondad de ajuste como el coeficiente de determinación de Cox Snell fluctúan alrededor del 53% en promedio, y de acuerdo a la prueba Hosmer-Lemeshow, que se utiliza para probar la bondad del ajuste, el modelo seleccionado es el adecuado porque no puede rechazarse la hipótesis de que el modelo se ajusta adecuadamente a los datos. Por otra parte, el porcentaje de predicciones correctas fluctúa en promedio alrededor del 89% en todo el período.

Este proceso binomial de análisis de las decisiones laborales supone, siguiendo la corriente neoclásica, que las elecciones del mercado laboral dependen de las características de los trabajadores como los años de educación, las horas destinadas a la ocupación y la jefatura del hogar. No obstante, siguiendo la teoría institucionalista existen factores institucionales como las prestaciones laborales que impactan de manera negativa la probabilidad de elección de una ocupación informal, así como también una determinada estructura de incentivos en la economía que impulsa a los trabajadores a insertarse en actividades económicas con condiciones estructurales más propias a la informalidad que a la economía formal.

En conclusión podríamos decir que este modelo de elección binomial representa acertadamente las decisiones de los trabajadores desde una perspectiva microeconómica, y da cuenta de algunos factores institucionales que condicionan sus elecciones con respecto al tipo de ocupación a desempeñar en el mercado laboral.

4.4.2 Los determinantes del empleo informal: elección múltiple

En este apartado se generaliza el modelo de análisis para la situación en la cual el trabajador puede decidir entre varias alternativas de manera simultánea. Como se explicó más arriba el modelo adecuado es el logístico de elección multinomial. La estimación del modelo también se realiza mediante el software STATA 11 obteniendo los resultados a través del modelo logit multinomial.

Para la elección múltiple se crea la variable elección de ocupación informal (*Empinf*), la cual agrupa la siguiente información sobre las decisiones del trabajador:

Empinf_{it}

$$= \begin{cases} 0 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un empleado formal} \\ 1 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un trabajador asalariado informal} \\ 2 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un empleador informal} \\ 3 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un trabajador por cuenta propia informal} \\ 4 & \text{si el individuo toma la decisión de ser un trabajador no remunerado informal} \end{cases}$$

Las variables explicativas son exactamente las mismas que utilizamos en el modelo binomial, solo que ahora determinan a una variable de elección multinomial, por lo tanto nuestro modelo puede ser representado por medio de la siguiente ecuación de regresión:

$$Empinf_{it} = f(añoseduc_{it}, hrsocup_{it}, jefe_{it}, preslab_{it}, actsd_{it}, actconst_{it}, actcomer_{it}, actmanuf_{it}, actagr, \varepsilon_{it})$$

(−) (≠ 0) (−) (−) (+) (+) (+) (+) (+)

Donde, como en el caso binario, los signos de las estimaciones indican la dirección del cambio de la variable dependiente ante variaciones de las variables independientes. Los signos esperados son los que se muestran en la ecuación anterior.

Para encontrar las estimaciones de nuestro modelo Logit multinomial debemos tomar como referencia una de las posibles elecciones de los trabajadores puesto que de no ser así el modelo no podría arrojar sus resultados. En este sentido la categoría elegida será la alternativa cuyo valor es cero y que representa que el trabajador ha elegido una ocupación formal. Así los resultados del modelo muestran la probabilidad relativa de que un individuo con determinadas características elija una determinada ocupación informal (asalariado, empleador, trabajador por cuenta propia, trabajador no remunerado) con respecto a una ocupación formal.

En el cuadro 18 se resumen las estimaciones de los efectos marginales, coeficiente de determinación y porcentaje de casos correctos.

Cuadro 18 Efectos marginales, coeficiente de determinación y porcentaje de casos correctos del modelo multinomial en la decisión de ser informal.						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Empleo formal						
Educación	3.18	3.22	3.47	3.48	3.46	3.52
Horas ocupadas	0.43	0.35	0.37	0.43	0.33	0.44
Jefatura de hogar	10.35	11.05	11.05	11.13	11.29	9.85
Prestaciones laborales						
Rama: servicios diversos	-34.01	-34.92	-34.94	-34.69	-34.11	-33.53
Rama: construcción	-28.35	-26.71	-25.80	-25.16	-24.35	-25.33
Rama: comercio	-22.53	-22.15	-21.89	-21.63	-20.91	-20.65
Rama: manufactura	2.09	2.08	2.68	1.50	0.14	1.32
Rama: agricultura	-35.98	-37.72	-35.91	-35.56	-34.82	-32.88
Trabajador asalariado informal						
Educación	-1.49	-1.54	-1.68	-1.68	-1.60	-1.66
Horas ocupadas	-0.10	-0.02	-0.05	-0.06	-0.03	-0.06
Jefatura de hogar	-13.70	-14.33	-13.98	-14.31	-13.65	-13.21
Prestaciones laborales						
Rama: servicios diversos	27.90	28.70	29.16	28.93	28.46	29.30
Rama: construcción	24.56	23.36	24.60	24.41	23.43	24.65
Rama: comercio	-8.12	-10.03	-10.08	-10.09	-10.86	-10.38
Rama: manufactura	-6.24	-7.75	-6.72	-6.42	-5.99	-6.40
Rama: agricultura	5.76	7.66	6.50	7.27	6.55	7.02
Empleador Informal						
Educación	-0.01	-0.01	-0.02	-0.02	-0.02	-0.01
Horas ocupadas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Jefatura de hogar	0.24	0.27	0.27	0.29	0.28	0.26
Prestaciones laborales						
Rama: servicios diversos	0.05	0.05	0.01	0.03	0.02	0.03
Rama: construcción	0.83	0.92	0.94	0.91	0.83	0.76
Rama: comercio	0.02	0.05	0.01	0.02	0.00	0.03
Rama: manufactura	0.04	0.07	0.04	0.02	0.06	0.08
Rama: agricultura	-1.46	-1.50	-1.60	-1.68	-1.58	-1.66
Trabajador por cuenta propia informal						
Educación	-1.59	-1.56	-1.65	-1.66	-1.73	-1.72
Horas ocupadas	-0.27	-0.27	-0.27	-0.30	-0.25	-0.32
Jefatura de hogar	10.77	10.48	9.81	10.02	9.49	10.27
Prestaciones laborales						
Rama: servicios diversos	7.45	7.55	7.28	7.21	7.04	5.77
Rama: construcción	4.58	4.21	2.07	1.79	1.91	2.03
Rama: comercio	26.89	28.77	28.86	28.57	28.27	28.03
Rama: manufactura	3.32	5.01	3.64	4.39	5.05	4.47
Rama: agricultura	20.68	20.86	21.16	19.26	19.12	17.26
Trabajador no remunerado informal						
Educación	-0.09	-0.11	-0.13	-0.12	-0.11	-0.12
Horas ocupadas	-0.07	-0.05	-0.06	-0.07	-0.05	-0.06
Jefatura de hogar	-7.66	-7.48	-7.15	-7.13	-7.42	-7.16
Prestaciones laborales						
Rama: servicios diversos	-1.39	-1.37	-1.50	-1.49	-1.41	-1.57
Rama: construcción	-1.61	-1.77	-1.81	-1.94	-1.83	-2.11
Rama: comercio	3.74	3.36	3.09	3.14	3.50	2.97
Rama: manufactura	0.79	0.59	0.36	0.51	0.73	0.54
Rama: agricultura	11.00	10.71	9.85	10.70	10.74	10.25
R² Cox y Snell	0.17	0.17	0.17	0.17	0.16	0.17
% Predicciones correctas	56%	57%	57%	57%	56%	56%
Los efectos marginales se calcularon en base a un cambio en el promedio de la variable cuantitativa.						
Fuente: Elaboración propia en base a la información de ENOE.						

Observando los resultados de los efectos marginales, en promedio durante el periodo en estudio, por variable y su relación con las distintas categorías ocupacionales de tipo informal tenemos que: la educación presenta un efecto diferenciado por categoría de empleo informal, por ejemplo el impacto más fuerte es en ser trabajador informal por cuenta propia, un año de educación adicional disminuye la probabilidad de pertenecer a dicha ocupación informal en 1.7 puntos porcentuales y en 1.6 de ser asalariado informal, en los otros dos casos también disminuye la probabilidad, pero en menor magnitud, disminuye su probabilidad de ser empleador informal en 0.01 puntos porcentuales, y en 0.11 de ser trabajador informal no remunerado. En cuanto al número de horas ocupadas, se observa que el mayor impacto es en la categoría trabajador por cuenta propia, lo que implica que aumento de una hora ocupada disminuye la probabilidad de pertenecer a la categoría trabajador por cuenta propia informal mientras que su impacto para clasificarse como empleador informal es nulo. En cuanto al hecho de que el trabajador sea el jefe de hogar disminuye su probabilidad de que se ubique como un trabajador asalariado informal en 13.9 puntos porcentuales, al igual que en la categoría trabajado sin remuneración informal pero sólo en 7.3 puntos porcentuales, mientras que en otras categorías implica un valor positivo, es decir aumenta la probabilidad de que sea trabajador por cuenta propia informal, o empleador informal. En cuanto a las ramas de actividad económica se puede notar un efecto notablemente positivo el pertenecer a la rama de servicios diversos y construcción aumentando su probabilidad de ser asalariado informal con 28.7 y 24.2 puntos porcentuales respectivamente. Mientras que en la categoría de trabajador por cuenta propia informal el pertenecer a la rama comercio y agricultura aumenta la probabilidad en un 28.2 y 19.7 puntos porcentuales. Con respecto, a pertenecer a la rama manufactura el efecto es diferenciado pero importante, disminuye su probabilidad de pertenecer a la categoría trabajador asalariado informal en 6.6 puntos porcentuales, mientras que aumenta su probabilidad en 4.3 puntos porcentuales de ser un trabajador por cuenta propia informal.

Los modelos estimados de elección binaria durante el periodo de estudio son altamente significativos en sus parámetros. Así mismo, las medidas de bondad de ajuste como el coeficiente de determinación de Cox Snell fluctúan alrededor del 17% en promedio, y de acuerdo a la prueba Hosmer-Lemeshow, que se utiliza para probar la bondad del ajuste, el modelo seleccionado es el adecuado porque no puede rechazarse la hipótesis de que el

modelo se ajusta adecuadamente a los datos. Por otra parte, el porcentaje de predicciones correctas fluctúa en promedio alrededor del 57% en todo el período.

Este proceso multinomial de análisis de las decisiones laborales supone que las elecciones del mercado laboral dependen de las características de los trabajadores como los años de educación, las horas destinadas a la ocupación y la jefatura del hogar. Además de que pueden existir elementos estructurales como los incentivos a pertenecer a una determinada rama de actividad económico por que sea más fácil encontrar empleo o realizar más fácil sus actividades, como en la caso de las ramas citadas. En conclusión podríamos decir que este modelo de elección binomial y multinomial representa acertadamente las decisiones de los trabajadores desde una perspectiva microeconómica, y da cuenta de algunos factores institucionales que condicionan sus elecciones con respecto al tipo de ocupación a desempeñar en el mercado laboral.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 4

En el presente capítulo hemos insistido una y otra vez sobre la idea de que la economía informal es una lógica de comportamiento que transgrede las instituciones dada la estructura de incentivos que propicia un oportunismo contractual. En este sentido se han utilizado algunas variables que tratan de expresar la calidad, la capacidad y fortaleza del marco institucional de una economía, y de la regulación empresarial para identificarlas como variables que causan dicho comportamiento y, por consiguiente explican su crecimiento a lo largo del tiempo. Partiendo ya sea de la informalidad en la producción o en el empleo, y de sus partes integrantes el sector informal y las otras modalidades de la informalidad como variables dependiente se ha logrado constatar que existen variables institucionales que determinan dicho comportamiento tales como la calidad regulatoria, el control de la corrupción, el cumplimiento en los contratos, el estado de derecho, la regulación en cuanto a la apertura de un negocio y del registro de propiedades así como la reglamentación para el pago de impuesto. Además se ha logrado identificar un factor adicional que tienen que ver con el factor político que impacta en dicho comportamiento pero en particular cuando se analiza las otras modalidades de informalidad.

Asimismo se logró una caracterización del empleo informal a través de característica socioeconómicas con modelos de elección discreta: binomial y multinomial, en las que resaltan que el aumento de la educación en su efecto para disminuir las probabilidades de pertenecer a cualquiera de las ocupaciones informales, así como su condición de jefe de hogar al ocupado le exige una búsqueda de encontrar las mejores condiciones laborales y la obtención de un ingreso, castigando muchas veces la primer variable para poder obtener una percepción y lograr satisfacer las necesidades personales y familiares. Destacando que el pertenecer a una determinada rama económica por ejemplo el comercio y los servicios se relaciona con el empleo informal por cuenta propia, o la rama de la construcción relacionado con trabajadores asalariados informales.

Lo anterior permite avanzar hacia la posible focalización de políticas económicas que incluyan una nueva generación de reformas económica que logre transformar los incentivos de una economía hacia los beneficios obtenidos en base a las ganancias por productividad y no en base al oportunismo contractual propio de una economía de rentas.

BIBLIOGRAFÍA

Bases de datos interactivas del Doing Business del Banco Mundial.

Bases de datos interactivas de los Indicadores de Gobernanza Pública del Insituo del Banco Mundial.

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE. Segundo Trimestre 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015.

Husmanns Ralf. Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment. International Labour Organization 2005 Working Paper No. 53.

INEGI. *Conociendo la base de datos de la ENOE*. México, 2007

INEGI. *Cómo se hace la ENOE. Métodos y procedimientos*. México, 2007.

INEGI. ENOE Reconstrucción de variables. México 2007.

Kaufmann Daniel, Kraay Aart, y Mastruzzi Massimo; Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004. Banco Mundial, mayo 2005.

Loría Díaz de Guzmán Eduardo Gilberto. *Econometría con aplicaciones*. Pearson Educación, México, 2007.

Organización Internacional del Trabajo, OIT. El dilema del sector no estructurado. Memoria del Director General. Conferencia Internacional de Trabajo, 78ª reunión. Ginebra 1991.

Organización Internacional del Trabajo, 2002. Conferencia Internacional del Trabajo 90ª reunión 2002. Informe VI El trabajo decente y la economía informal. Sexto punto del orden del día Oficina Internacional. Oficina Internacional del Trabajo Ginebra.

Perez César. Econometría básica. Técnicas y herramientas. Pearson educación, S.A., Madrid, 2007.

Perez César. Econometría avanzada. Técnicas y herramientas. Pearson educación, S.A., Madrid, 2008.

Sistema de Cuentas Nacionales de México, SCNM. Cuentas por sectores institucionales. Cuenta satélite del subsector informal de los hogares, 1998-2003. INEGI

Sistema de Cuentas Nacionales de México, SCNM. Medición de la economía informal. Fuentes y metodología. Instituto Nacional de Estadística y Geografía México: INEGI, 2015.

Uribe José Ignacio, Ortiz Carlos Humberto y Correa Juan Byron. ¿Cómo deciden los individuos en el mercado laboral? Modelos y estimaciones para Colombia. Lecturas de Economía, 2006. Número 64 (enero-junio), pp. 59-89.

CONCLUSIONES GENERALES

Nuestra investigación ha propuesto entender la economía informal como una forma de comportamiento de los individuos en respuesta a la estructura de incentivos proporcionada por los distintos arreglos institucionales tanto de carácter formal (reglas, leyes, reglamentos, normas, etc) como de carácter informal (hábitos, costumbres y conductas). Definir así la informalidad ha implicado reconocer varios aspectos fundamentales de su estudio: 1) se trata de una forma de comportamiento que trasgrede las instituciones formales que rigen la actividad económica de una sociedad y que se refuerza a través de una determinada configuración de reglas informales para llevar a cabo la producción, distribución y circulación de bienes y servicios; 2) se trata de un cumulo de actividades económicas que pueden existir en cualquier economía, ya sea desarrollada o en vías de desarrollo, en cualquier sector de la economía, es decir la informalidad existe tanto en las empresas de cualquier tamaño y giro como en los trabajadores, independientemente del puesto de la ocupación; 3) es una definición que resalta e internaliza los factores institucionales para explicar la informalidad pero no en términos del volumen y/o de la cantidad de las instituciones sino de la estructura de incentivos que proporciona el marco regulatorio; 4) no antepone un adjetivo calificativo como en el caso de la mayoría de las definiciones sobre el fenómeno.

Además de utilizar la forma de comportamiento como instrumento analítico para explicar la informalidad, en el caso particular de la economía mexicana ha permitido explicar que el crecimiento de la economía informal, ya sea desde el ámbito laboral o productivo como unidades de observación para la estimación, se debe a variables que intentan explicar la percepción de los agentes económicos sobre el tipo de instituciones, y su correspondiente estructura de incentivos, que moldean de manera agregada una determinada forma de

comportamiento que constituyen factores sustantivos para explicar no sólo su tamaño sino también su origen. Dichos factores son el control de la corrupción, la calidad regulatoria, el estado de derecho, la rendición de cuentas, estas variables a nivel macroeconómico; mientras que otras a nivel microeconómico también son fundamentales como la facilidad para abrir negocios, el cumplimiento en los contratos, las condiciones individuales de la oferta laboral como los años de educación y su situación en el hogar al que pertenecen, y las características del sector económico al que deciden insertarse como la facilidad de entrada.

Desde esta perspectiva el capítulo 1 muestra que la informalidad no puede ser entendida sin un contenido teórico sea cual sea su definición. Independientemente de las afinidades teóricas que cada investigador quiera sustentar, el concepto de informalidad cuenta un elemento teórico que aporta contenido: su categoría analítica. La categoría analítica es un instrumento que permite nombrar el objeto de estudio de una manera específica en relación al marco teórico utilizado para realizar una determinada investigación. En este sentido, hemos identificado que las unidades de análisis teórico del concepto de informalidad responden en general dos categorías analíticas: la primera está definida en función de algún elemento de la estructura económica, mientras que la segunda está explicada por el comportamiento de cualquiera (o del conjunto) de los agentes económicos que constituyen una economía de mercado. Para la teoría clásica se identificaron tres categorías analíticas y todas desde la perspectiva de la estructura económica: sector de subsistencia, ejército industrial de reserva, sector tradicional y estancado. En la teoría neoclásica se observaron cuatro y todas desde el ámbito de alguno de los agentes económicos: sector desprotegido, sector no regulado, sector de baja productividad, sector extralegal. Desde la teoría neomarxista se ubicaron dos desde la estructura económica: la relación capital-trabajo y el

sector informal dual (moderno y tradicional). En términos de la teoría institucional se logró destacar tres categorías en total, dos desde el ámbito del comportamiento de los agentes económicos (sector secundario/externo y sector informal/no legal). La tercera de acuerdo a lo planteado en el capítulo pertenece tanto a la estructura económica como al comportamiento de los agentes económicos. Esta última categoría pretende dejar claro que la economía informal puede ser entendida como una forma de comportamiento que responde a la relación instituciones –incentivos- conductas que permite internalizar los factores institucionales como una variable que explica la informalidad y no como elementos exógenos que ocasionan la segmentación de los mercados laborales o la dualización de la economía, al endogeneizarlos a través de la relación de instituciones-incentivos y conducta explican los comportamientos de los agentes económicos hacia el cumplimiento de los contratos o hacia el oportunismo contractual. Por consiguiente, nuestra teoría institucional proporciona un marco teórico que no sólo permite explicar a la informalidad a partir de elementos estructurales sino a partir de elementos conductuales como la forma de comportamiento que transgrede las reglas del juego que regulan el intercambio económico. Con lo anterior afirmamos que la informalidad puede existir en cualquier actividad económica, por ejemplo, en las que realizan los trabajadores en cualquier puesto de ocupación o en cualquier empresa de cualquier tamaño o unidad económica. De esta forma, la teoría institucional proporciona herramientas como la teoría de la conducta para explicarla como una lógica de comportamiento en función de los incentivos proporcionados por las instituciones. En este sentido, nuestro enfoque institucional representa no sólo una corriente complementaria a las visiones tradicionales (clásica y neoclásica) o neomarxista sobre la informalidad sino es una visión alternativa ya que la entiende como una forma de comportamiento promovida por una estructura de incentivos que resulta en un incipiente

desarrollo económico de las naciones. En este punto consideramos, se ubica un aporte teórico de la presente investigación en la medida en que proponemos como unidad de análisis el comportamiento de los agentes económicos a través de la relación instituciones-incentivos-comportamiento.

Por otra parte, en el Capítulo 2 argumentamos que además de expresar un contenido teórico, el concepto de informalidad también muestra una definición operativa que depende del grado de desarrollo económico de los países. Identificamos un acercamiento entre la teoría y la praxis del estudio de la informalidad puesto que desde el punto de vista teórico generalmente han priorizado las categorías analíticas de la informalidad definidas por el funcionamiento de la economía, por ejemplo, a través de su grado de desarrollo económico. De acuerdo a lo planteado en dicho capítulo se demuestra que en el estudio de la informalidad existe una correspondencia entre el instrumento analítico-teórico y técnico-operativo utilizados en función del nivel de desarrollo económico del país, que contrasta con el distanciamiento entre la definición operativa de la informalidad y la técnica de medición cuando es llevada al terreno de la cuantificación del fenómeno por las características y/o realidades de los países determinada por la información disponible o por las diferencias entre los marcos normativos de los países. De tal manera que para las economías desarrolladas, el fenómeno de la informalidad se estudia desde el ámbito operacional de una forma más homogénea y que responde a las formas de respuesta de los distintos agentes económicos a las regulaciones establecidas por el Estado; mientras que para las naciones en desarrollo se muestra una mayor variedad de definiciones operativas que muestran una mayor relación con las distintas problemáticas que ellos enfrentan, tales como: la marginación, la pobreza, la migración, la debilidad institucional, subdesarrollo del

Estado, indefinición de los derechos de propiedad, segmentación de los mercados de trabajo; por lo que generalmente la definición de informalidad muestra una convergencia entre la teoría y la operacionalidad del concepto pero que de nuevo demuestra que la economía informal existe en cualquier nivel de desarrollo económico y/o en cualquier sector económico. Desde nuestra perspectiva la definición de la economía informal como aquellas actividades que realizan los agentes económicos bajo una forma de comportamiento que trasgrede las instituciones de una sociedad permitió utilizar una medición que capture el hecho fundamental del instrumento analítico: la violación de los contratos, en este sentido las cuantificaciones de la informalidad a través del empleo y la producción se aproximan a nuestro marco teórico superando el distanciamiento entre la teoría y la cuantificación del fenómeno. De esta manera, el enfoque institucional proporcionó las herramientas analíticas y operativas, y los métodos de estimación de la economía a través del empleo y la producción que proporcionan un instrumento metodológico que permite relacionar nuestras unidades de observación con nuestra unidad de análisis teórico.

La segunda sección de nuestra investigación, una vez desarrollada la parte teórica y metodológica, abordó el estudio de la economía mexicana con el objetivo de identificar los condicionantes del comportamiento de sus agentes económicos durante los primeros quince años del siglo XXI. En el desarrollo del capítulo 3 encontramos evidencia de que los elementos tangibles e intangibles que moldean los comportamientos de los agentes económicos están condicionados por la dependencia de la trayectoria que refleja como las instituciones establecidas en el pasado afectan la toma de decisiones del presente, así identificamos que el modelo mental compartido orientado al sector exportador en esencia

sigue determinado por una mentalidad improductiva como la gestada en el modelo mental de la sustitución de importaciones, expresado en la falta de capacidad de producción interna para generar una competitividad con respecto al mercado mundial, antes fundamentada en una mentalidad proteccionista, y actualmente con base en un liberalismo económico a partir de la aplicación de la regla de las tres D, Desproteccionismo, Desregulación y Desestatización, pero mal administrada. Esta última mentalidad ha definido un nuevo marco institucional que ha sido incapaz de generar una transformación de una economía de rentas a una economía productiva porque no ha generado una suficiente masa crítica de empresarios y/o inversionistas preocupados por la investigación y desarrollo promotora de la innovación o trabajadores altamente capacitados. En lugar de ello se ha definido una estructura de incentivos que promueve la producción basado en la compra de la tecnología, en las exportaciones de las manufacturas con poco contenido tecnológico, con mano de obra barata, en un déficit estructural de financiamiento externo (endeudamiento privado). Lo anterior, ha condicionado la evolución de tres indicadores importantes de una economía durante los primeros quince años del siglo XXI: nula productividad total de los factores productivos, o incluso negativa, bajo nivel del PIB per cápita y elevadas tasas de informalidad laboral y/o producción informal. Con lo que podemos concluir que el proceso de adaptación a la estructura institucional definida por la dependencia de la trayectoria y materializada en una forma de producción ha sido ineficiente porque sobre todo se ha demostrado cierta rigidez para transformar los comportamientos de los agentes económicos hacia proceso de aprendizaje que desarrollen comportamientos que prioricen las ganancias con base en la productividad sobre aquellos beneficios a partir de rentas económicas. Así la informalidad es parte de esa lógica de comportamiento que en particular promueve el oportunismo contractual en los intercambios económicos para obtener beneficios

económicos por transgredir el marco institucional. Por consiguiente, los elementos intangibles que definen los comportamientos son la relación entre las instituciones y los incentivos que reflejan una racionalidad que consolida la falta de desarrollo económico en México con niveles de informalidad significativos sobre todo de empleo informal. Así desde nuestra perspectiva, la economía informal en México puede explicarse por la relación entre instituciones-incentivos-comportamiento. Instituciones que implican una determinada herencia del pasado (dependencia de la trayectoria), y que definen una forma de producción (estructura artefactual) que propende hacia la ineficiencia (eficiencia adaptativa). La identificación de estas tres variables en la explicación del cambio institucional en la economía mexicana resultan aportar evidencia empírica sobre los elementos institucionales que condicionan los comportamientos de los agentes económicos.

Haber definido como unidad de análisis teórico la forma de comportamiento de los agentes económicos que promueve el oportunismo contractual, puede permitir en un futuro extender nuestra unidad de observación hacia el sector financiero de la economía, en el que regularmente se encuentran acciones de ocultamiento de información ex ante o ex post a la celebración de operaciones financieras que implicarían importantes beneficios derivados de sacar ventaja a partir del manejo de la información, lo que podría implicar evidencia sobre problemas de selección adversa y riesgo moral. Asimismo, el análisis sobre el sector financiero implicaría abundar sobre la aplicación de la regla de las tres D en el ámbito de los mercados financieros, y por tanto podría proponerse la explicación del cambio institucional en términos de la dependencia de la trayectoria, estructura artefactual y de la eficiencia adaptativa.

Por último, en el capítulo 4 se planteó un conjunto de modelos econométricos de regresión múltiple y modelos de elección discreta tanto en su versión binomial y multinomial con el objetivo de identificar un conjunto de variables que expliquen a los distintos tipos de informalidad. Los primeros permitieron avanzar el relación causa y efecto entre variables que permiten aproximarnos al comportamiento oportunista de los agentes económicos en el agregado de durante 2005 a 2015; mientras que los segundos nos aproximaron a los factores que explican las decisiones de los trabajadores para incorporarse a un determinado grado de informalidad laboral para el periodo de 2010 a 2015. Respecto a la informalidad laboral existe evidencia empírica que comprueba nuestra afirmación de que la informalidad es una lógica de comportamiento que desarrolla un oportunismo en los contratos porque las variables cumplimiento en los contratos y control de la corrupción resultaron significativas y además con una relación negativa, comprobando nuestra hipótesis, es decir conforme el control de la corrupción mejore (el cumplimiento de los contratos) la economía informal disminuirá, asimismo la calidad de la regulación y las instituciones para el registro de propiedades son variables que explican significativamente a la informalidad de forma negativa.

Dentro de los resultados de los determinantes del empleo en el sector informal, destacó el impacto significativo pero positivo que registró la mejora en la efectividad gubernamental (asociado con la calidad en la provisión de los servicios públicos, en las políticas y en la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos y su grado de independencia a presiones políticas provoca un aumento del empleo en el sector informal); en este sentido es conveniente recordar que el sector informal, desde la perspectiva de la OIT y de INEGI, es una unidad económica asociada generalmente con micronegocios pertenecientes al sector de hogares, por lo que el efecto positivo y significativo sugiere que las políticas

gubernamentales de asistencia social, por ejemplo el seguro popular, fomentan el empleo informal. Por otra parte, cuando se analizó de manera individual los indicadores del marco regulatorio empresarial, a través de los indicadores del Doing Business, resaltó que el indicador que mide la percepción para abrir un negocio es significativo, pero con un signo positivo, es decir significa que en efecto existe evidencia empírica de que el facilitar la apertura de las empresas puede estar asociado con la apertura de un número importante de micronegocios que emplean en mayor medida empleo sin ninguna protección social lo que incentivaría la apertura de negocios que emplean trabajadores informales.

Los determinantes de las ocupaciones informales en las otras unidades económicas implica reconocer que la informalidad no sólo es un fenómeno unicausal sino que es multidimensional que puede ser explicado desde la regulación empresarial, gubernamental y por el sistema político, debido a que las variables apertura de un negocio, la calidad regulatoria y la estabilidad política resultaron ser significativas para explicar dicho tipo de informalidad.

Por otra parte, los determinantes de la informalidad desde la óptica de la producción son fundamentalmente variables que muestra la percepción de los agentes económicos sobre el marco institucional como el control a la corrupción y la calidad regulatoria, pero resalta también una variable política como voz y rendición de cuentas (que expresa la participación de los ciudadanos en los procesos políticos, sus libertades civiles y derechos políticos) afectando de manera significativa y de forma negativa los niveles de informalidad, es decir un punto de mejora en dicha participación disminuye la economía informal, lo cual sugiere que la confianza en el sistema político para hacer respetar los derechos civiles y políticos de los ciudadanos incide en los niveles de informalidad, es decir la importancia de la certidumbre en el sistema político permite definir un marco institucional que desarrolle los

intercambios económicos y la interacción social. Asimismo, los indicadores Voz y rendición de cuentas y la estabilidad política también explican la producción del sector informal pero de forma positiva, este efecto puede interpretarse como la relación directa entre el sistema político y el sector informal porque muchas veces el clientelismo político garantiza la producción de estos micronegocios fomentando la producción informal a favor del voto en los procesos electorales.

Por otra parte, en los modelos de elección discreta, ya sea en su vertiente binaria o multinomial, se pretendió avanzar en el reconocimiento de los determinantes que inciden en la decisión de un trabajador para ocuparse en la informalidad o no, o en las distintas modalidades de ocupación informal. Aquí destacó el papel significativo de la educación en disminuir las probabilidades de pertenecer a cualquiera de las ocupaciones informales, así como su condición de jefe de hogar le exige una búsqueda de encontrar las mejores condiciones laborales y la obtención de un mayor ingreso, sacrificando muchas veces la primer variable para poder obtener una percepción y lograr satisfacer las necesidades personales y familiares. Asimismo resaltó que el pertenecer a una determinada rama de actividad económica, por ejemplo el comercio y los servicios, se relaciona con el empleo informal por cuenta propia, o la rama de la construcción relacionada con trabajadores asalariados informales.

Estos resultados proporcionan un último aporte de nuestra investigación, desde el terreno empírico, puesto que muestran evidencia de que las variables institucionales (calidad de la regulación, el control de la corrupción, el cumplimiento en los contratos) son factores importantes en las explicaciones sobre la forma de comportamiento de los agentes económicos que transgrede las reglas del intercambio económico. Por lo que más que el tamaño de los costos o el volumen de las instituciones, que otros autores señalan como

determinantes de la informalidad, son los incentivos los que promueven una lógica de comportamiento que transgrede el marco regulatorio. La manera en la que los incentivos pueden encauzarse hacia comportamientos productivos que propicien el cumplimiento de los contratos puede remitirnos hacia el papel del gobierno como agentes del sistema político pero con una importante función económica que se reduce solamente a la visión ortodoxa de solucionar fallas de mercado sino desde una perspectiva institucional (heterodoxa) encargo de solucionar fallas institucionales como la indefinición de los derechos de propiedad y resolver las asimetrías de poder en las relaciones contractuales tanto en los mercados laborales, de producción y financieros que sin duda impactaría de forma importante en distribución y redistribución del ingreso.

Con base en los elementos que hemos subrayado de los cuatro capítulos se puede concluir que el crecimiento de la economía informal en nuestro país también ha obedecido a variables conductuales a partir de la relación instituciones-incentivos-comportamiento. Esperamos con esto, haber planteado un acercamiento –aunque inicial– al problema de la economía informal con un análisis renovado que incentive –por sus potencialidades de estudio– futuras investigaciones como las que ya hemos subrayado.